

RAPORT SEMESTRIAL - SEMESTRUL 1 2017

Raport Semestrial conform Regulamentului nr. 1/2006 privind emitenții și operațiunile cu valori mobiliare

Pentru exercițiul financiar 01.01.2017 - 30.06.2017

Data raportului 25 August 2017

Denumirea societății comerciale BITTNET SYSTEMS S.A.

Sediul social Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București

Adresă corespondență / Punct de
Lucru Bd Timisoara nr 26
Cladirea Plaza Romania Offices
Spatiul PRO-01 Etaj 1 Sector 6, Bucuresti
Cod postal: 061331

Numărul de telefon/fax 021.527.16.00 / 021.527.16.98

Cod Unic de înregistrare Registrul
Comerțului 21181848

Număr de ordine în Registrul
Comerțului J40/3752/2007

Piața reglementată pe care se
tranzacționează valorile mobiliare
emise AeRO ATS

Capitalul social subscris și vărsat 2 902 824,6 RON

Principalele caracteristici ale valorilor
mobiliare emise de societatea
comercială 29 028 246 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei –
simbol BNET
4186 obligatiuni cu valoare nominala 1000 lei –
simbol BNET19

SCRISOAREA CEO AL COMPANIEI	3
1. EVENIMENTE SEMNIFICATIVE ÎN PRIMA JUMĂTATE A ANULUI 2017	6
FINALIZAREA CU SUCCES A OPERATIUNII DE MAJORARE A CAPITALULUI CU APORTURI NOI DIN PARTEA ACTIONARILOR.	6
PRELUNGIRE STATUT CISCO CERTIFIED GOLD PARTNER	6
PRELUNGIRE PRODUSE BANCARE DE CREDITARE	6
ADUNAREA GENERALA A ACTIONARILOR	7
INCLUDEREA IN TOPUL FINANCIAL TIMES A PRIMELOR 1000 COMPANII EUROPENE CA RATA DE CREȘTERE	7
INFORMARE DEPASIRE PRAGURI DETINERE	7
INREGISTRAREA ACTIUNILOR GRATUITE	8
PLATA CUPOANELOR OBLIGATIUNILOR BNET19	8
CONSOLIDAREA POZITIEI DE LIDER AL PIETEI DE TRAINING IT	8
CONSOLIDAREA PREZENȚEI REGIONALE / ACOPERIRII NATIONALE A SERVICIILOR	9
ACTIVITATEA DE VÂNZĂRI	10
ACTIVITATEA DE MARKETING	12
ECHIPA TEHNICĂ	15
EXCELENȚA OPERATIONALA	16
PREȚUL ACTIUNILOR	17
DESPRE OBLIGATIUNI	18
ACTIVITATEA DE HR	19
2. SITUAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ	21
ELEMENTE DE BILANȚ	21
CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE	24
SITUAȚIA FLUXURILOR DE NUMERAR	28
3. ANALIZA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII COMERCIALE	29
3.1. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA TENDINȚELOR, ELEMENTELOR, EVENIMENTELOR SAU FACTORILOR DE INCERTITUDINE CE AFECTEAZĂ SAU AR PUTEA AFECTA LICHIDITATEA SOCIETĂȚII COMERCIALE, COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.	29
3.2. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EFECTELOR ASUPRA SITUAȚIEI FINANCIARE A SOCIETĂȚII COMERCIALE A TUTUROR CHELTUIELILOR DE CAPITAL, CURENTE SAU ANTICIPATE (PRECIZÂND SCOPUL ȘI SURSELE DE FINANȚARE A ACESTOR CHELTUIELI), COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.	35
3.3. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EVENIMENTELOR, TRANZACȚIILOR, SCHIMBĂRILOR ECONOMICE CARE AFECTEAZĂ SEMNIFICATIV VENITURILE DIN ACTIVITATEA DE BAZĂ. PRECIZAREA MĂSURII ÎN CARE AU FOST AFECTATE VENITURILE DE FIECARE ELEMENT IDENTIFICAT. COMPARAȚIE CU PERIOADA CORESPUNZĂTOARE A ANULUI TRECUT.	36
4. SCHIMBĂRI CARE AFECTEAZĂ CAPITALUL ȘI ADMINISTRAREA SOCIETĂȚII COMERCIALE	36
4.1. DESCRIEREA CAZURILOR ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ A FOST ÎN IMPOSIBILITATEA DE A ÎȘI RESPECTA OBLIGAȚIILE FINANCIARE ÎN TIMPUL PERIOADEI RESPECTIVE.	36
4.2. DESCRIEREA ORICĂREI MODIFICĂRI PRIVIND DREPTURILE DEȚINĂTORILOR DE VALORI MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ.	36
5. TRANZACȚII SEMNIFICATIVE	37
6. SEMNĂTURI SI DECLARAȚII CONFORM ART. 123 2 PUNCTUL B, LIT C DIN REGULAMENTUL ASF NR.1/2006.	38
7. GRADUL DE REALIZARE A ȚINTELOR PENTRU ANUL 2017	38
8. ANEXE	39
8.1. SITUAȚIA ACTIVELO, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII	39
8.2. CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE	39
8.3. DATE INFORMATIVE	39
8.4. SITUAȚIA FLUXURILOR DE TREZORERIE	1
8.5 RAPORTUL AUDITORULUI FINANCIAR	2
8.6. HOTĂRĂREA AGA DE MODIFICARE A ACTULUI CONSTITUTIV	2

Scrisoarea CEO al companiei

Anul 2017 a debutat sub semnul aniversării unei decade de existență pentru compania noastră. Pe 22 februarie Bittnet a implinit 10 ani de activitate, iar în acest interval ne-am reinventat de zeci de ori și, mai ales, ne-am luptat să creștem în același cadru de valori și principii pe care le-am avut de când am pornit la drum.

Ne-am asumat de mai multe ori rolul de pionieri în industria IT din România și am format o echipă competentă, alături de care am crescut constant în această perioadă. Ne-am dezvoltat de peste 100 de ori în doar 10 ani, de la venituri de 30.000 euro în 2007, la peste 3 milioane de euro în 2016. Aceste rezultate ne reconfirmă eforturile de a deveni un reper în industrie și ne determină să continuăm pe același drum al performanței.

Ne aflăm într-o poziție privilegiată și ne dorim să mulțumim și să arătăm recunoștința tuturor celor care au fost și sunt în continuare alături de noi în acest proiect antreprenorial. Mulțumim în primul rând oamenilor care au fost și sunt implicați, celor care s-au remarcat în cei 10 ani de activitate, dar și celor care, la un moment dat, au ales alte oportunități de carieră. Cu toții au contribuit la povestea Bittnet. Totodată, suntem recunoscători tuturor clienților și companiilor partenere, a căror cooperare și încredere ne-au ajutat să evoluăm într-un ritm accelerat.

Primul nostru proiect de integrare a fost implementat în anul 2007, pentru o companie germană de lucrări la cai ferate, care ne-a acordat încrederea că vom livra, configura și asigura suportul pentru soluția lor de comunicare VoIP. Furnizorii noștri tradiționali precum Logicom sau LikeIT (acum Alef România) au fost alături de noi în toți acești ani de activitate, inclusiv în varful crizei financiare. Bancile partenere (Banca Transilvania, Patria Bank, Procredit și Unicredit) au susținut finanțarea creșterii accelerate timp de 10 ani, care ne-a adus anul acesta includerea în topul Financial Times al companiilor europene cu cea mai mare rată de creștere.

Trebuie să mulțumim pentru încredere și tuturor investitorilor privați sau instituționali care au crezut în proiectul Bittnet. În ianuarie 2012 am primit prima investiție de tip Angel Investor de la Razvan Capatina. Anul acesta a realizat o marcă a profitului, dar rămâne în continuare un investitor important în Bittnet. De asemenea, din aprilie 2015 (momentul când am devenit prima companie de IT din România listată la Bursa de Valori București) sute de noi acționari ne acordă votul lor de încredere în planurile de dezvoltare.

În această perioadă, evaluarea companiei a crescut de 5 ori: de la 1,5 milioane euro în momentul listării, la peste 7 milioane euro pe 30 iunie 2017. Numărul acționarilor companiei s-a dublat față de 30 iunie 2016 (327 la 30 iunie 2017 față de 163 la 30 iunie 2016).

Investitorii cu apetit mai mic pentru risc au ales investiția în obligațiunile emise de companie (o altă premieră în România). Acestea sunt printre cele mai lichide obligațiuni listate pe piața AeRO și s-au tranzacționat constant peste nivelul de 102,5%. Compania este, desigur, la zi cu plata cupoanelor prin sistemul Depozitarului Central. Suntem recunoscători pentru încrederea și susținerea pe care ni le-ați arătat!

Compania are ca obiectiv strategic să fie un reper în relația cu investitorii. Credem în transparență și încercăm să oferim acționarilor toate informațiile pe care managementul și-ar dori să le primească, dacă rolurile noastre ar fi inversate. În prima jumătate a anului 2017, Bittnet a primit un premiu special oferit de BVB în cadrul proiectului 'Made in Romania': 'Ambasador al AeRO'. Această distincție a fost rezultatul demersurilor de finanțare ale companiei prin mecanismele bursei, dar și al deschiderii față de acționari.

În ceea ce privește piața de capital, ne propunem să continuăm activitățile și operațiunile după aceleași modele de succes brevetate de Banca Transilvania. Astfel, avem în vedere capitalizarea integrală a profiturilor, prin majorări de capital cu distribuire de acțiuni gratuite, însoțite de majorări de capital cu aporturi noi, la preturi care oferă un randament semnificativ investitorilor, dar asigură și atragerea de capital important pentru companie.

Adunarea Generală a Acționarilor din aprilie 2017 a aprobat două astfel de majorări, dintre care cea cu acțiuni gratuite a fost deja realizată, acțiunile fiind încărcate în conturile acționarilor de la Depozitarul Central la numai 3 zile după data de înregistrare. Considerăm că și aceasta este o premieră pentru piața de capital românească.

Pentru majorarea cu aporturi noi, compania va emite un număr de 1.416.012 acțiuni care vor fi oferite investitorilor la un pret pe acțiune de 0,57 lei. Această operațiune, precedată de o perioadă de tranzacționare a drepturilor de preferință, va demara odată cu obținerea vizei ASF pe prospectul de majorare.

În acest context vă prezentăm realizările companiei din primul semestru al anului 2017, cel mai bun prim semestru din istoria companiei. În cele 6 luni de la începutul anului am înregistrat o creștere accelerată: 70% față de aceeași perioadă a anului trecut și 136% față de S1 2015. Parcurșul acesta confirmă, încă o dată, direcțiile strategice de dezvoltare pe care ni le-am propus. Aceste direcții, cum ar fi consolidarea poziției de lider al pieței de training IT, trendurile tehnologice „cloud” și „securitate informatică”, dar și consolidarea parteneriatelor strategice, vor fi urmate și în 2017-2018.

Creșterea accelerată din semestrul 1 a fost susținută de cele două linii de business („Training IT” și „Integrare & Cloud”). Trainingul a crescut cu 39% față de primul semestru al anului 2016, în timp ce serviciile de integrare și migrare către cloud au crescut cu 115% față de aceeași perioadă. Această diferență de rate de creștere este normală, deoarece businessul de training este, per total, unul mult mai mic decât cel de integrare, iar piața de „migrare către cloud” este o piață nouă, existentă la noi de aproximativ 2 ani.

Astfel, este mai ușor să crești puternic pe o piață unde cota Bittnet este de sub 1%, decât pe una unde suntem deja lideri de piață. Pe de altă parte, linia de business „Training IT” este o tipologie de business de „grad de încărcare” sau de „masă critică”. După depășirea unui anumit prag de volum total, creșteri mai puțin spectaculoase de volum pot genera creșteri puternice de profitabilitate.

În cazul diviziei de training, o componentă semnificativă o reprezintă serviciile de training livrate către export, pentru membrii asociației LLPA (alianța celor mai mari și semnificativi parteneri de training IT din Europa). La această organizație am aderat în urmă cu un an. Aproximativ 10% din valoarea serviciilor de training realizate în S1 2017 reprezintă atât proiecte de ‘export training’ - derulate atât cu membrii LLPA, cât și cu parteneri tradiționali precum Global Knowledge. Ca valoare absolută - 76.000 euro - acest rezultat este unul foarte bun prin comparație cu S1 2016 (doar 52.000 euro), respectiv S1 2015 (doar 5.000 euro).

Aceste rezultate confirmă intenția, dar și eforturile noastre comunicate încă de anul trecut, de a construi prezenta Bittnet dincolo de granițele țării. În următorii ani, vom intensifica aceste eforturi de dezvoltare internațională, pentru a reduce riscurile care derivă din dependența față de piața internă, dar și pentru a fructifica oportunități de business cu marja brută mai mare decât cea obținută pe piața internă.

La nivelul diviziei de „Integrare & Cloud” și a serviciilor asociate, rezultatul foarte bun vine din creșterea bazei de clienți și diversificarea gamei de servicii prestate pentru clienții recurenți. Totodată, nivelul ridicat de competență tehnică (reconfirmat de toți partenerii de tehnologie prin reînnoirea sau extinderea certificatelor acordate companiei), ne recomandă atât către clienții finali, cât și către intermediari care ne subcontractează pentru a realiza componente din proiecte mai ample.

Acești intermediari sunt, de fapt, parteneri comerciali pe care îi putem denumi generic „parteneri strategici”, alături de care abordăm diverse segmente de piață, unde apreciem că riscurile asociate nu se încadrează în politica noastră generală. O formă de parteneriat strategic reduce aceste riscuri, oferindu-ne șansa de a ne concentra pe ceea ce știm să facem în condiții de profitabilitate bună.

În mod particular, interesul companiilor pentru cloud public, unde Bittnet este singurul partener multicloud din România, a crescut semnificativ. Am identificat această direcție strategică încă de la începutul anului 2015, iar rezultatele obținute în S1 2017, combinate cu pipeline-ul de proiecte cu orizont de câștig în următoarele 12 luni, ne determină să alocăm mai multe resurse în această direcție. La fel de importantă este și distribuția rezultatelor diviziei de Cloud pe un număr sensibil mai mare de clienți (14 clienți diferiți către care am livrat astfel de servicii în 2017 versus 2 clienți în S1 2016), dar și profilul acestor clienți. Sunt companii de dimensiuni mici, medii și mari, în primul rând din mediul privat, dar și companii din sector public, care testează serviciile de cloud public pentru aplicații non-critice.

La nivel general, la fel ca în 2016, veniturile din servicii au depășit veniturile din comerțul de echipamente, ceea ce confirmă decizia luată la începutul anului 2015 de a alinia interesele tuturor actorilor (echipa de vânzări, manageri, acționari) prin bonusarea exclusiv a marjei brute generate de fiecare proiect în parte. Astfel, toată compania este concentrată pe identificarea și livrarea de proiecte cu valoare adăugată pentru clienți, spre deosebire de „a face cifră de afaceri”. Mai mult, această abordare reduce riscurile asociate cu proiectele „de palmare”, care înseamnă cifre mari și implică riscuri financiare mari, dar cu profitabilitate la limită.

Este important de menționat că toate aceste rezultate sunt o creștere organică, bazată exclusiv pe eforturile echipei Bittnet de a crește baza de clienți în sfera portofoliului de produse și servicii Bittnet. Propunerea de achiziție a companiei Gecad, aprobată în AGA din aprilie 2017, se va materializa, cel mai probabil, în a doua jumătate a anului 2017. Tot atunci va fi comunicată public, iar rezultatele agregate (Bittnet și Gecad) vor fi evidente în rezultatele anuale, care vor fi prezentate preliminar în februarie 2018.

În continuare vom analiza și alte oportunități de consolidare a pieței în măsura în care acestea vor fi consistente cu modelul și cu valorile noastre de business. Nevoia de consolidare a pieței de IT, nevoie despre care am menționat și în rapoartele trecute, a condus și către alte tranzacții materializate în ultimele 6 luni, prin preluări de companii de către jucători locali sau prin intrarea pe piață a unor jucători internaționali (ex: Grupul ceh ALEF a intrat pe piață din România prin preluarea distribuitorului local LikeIT, iar grupul cipriot Logicom, prezent pe piață din România încă din 2007, a preluat distribuitorul local Gemini SP).

Din punct de vedere financiar, semestrul 1 din 2017 a adus un rezultat important. La fel ca în 2016, am reușit să obținem un rezultat net pozitiv (13.500 lei în 2017 versus 254 lei în 2016). Mai important, profitul operational a crescut cu 67% și a atins valoarea de 400.000 lei în S1 2017, față de 240.000 lei în S1 2016. Aceste rezultate financiare reconfirmă modelul operational - financiar pe care este construită afacerea, despre care acționarii pot citi pe larg în Manualul Acționarului: <https://investors.bittnet.ro/bittnet-owners-manual/>.

Suntem foarte increzatori in echipa noastra, in evolutia organizatiei din ultimele 12 luni, in toate eforturile de marketing, de vanzari si operationale depuse in aceasta perioada. Privim cu incredere catre a doua jumatate a anului fiscal 2017 in sensul atingerii obiectivelor operationale si financiare indraznete pe care ni le-am propus!

1. Evenimente semnificative în prima jumătate a anului 2017

Finalizarea cu succes a operatiunii de majorare a capitalului cu aporturi noi din partea actionarilor.

Adunarea Generala a Actionarilor din aprilie 2016 a aprobat, printre altele, si majorarea capitalului social al companiei prin emiterea unui numar de 1.000.974 actiuni noi, oferite spre subscriere detinatorilor de drepturi de preferinta.

Daca in perioada 9 ianuarie - 8 februarie 2017 a avut loc Etapa I de subscrieri, in cadrul careia au fost subscrise 993,207 actiuni, la pretul de 0.78 lei pe actiune, in Etapa 2 Compania a oferit cele 7,767 actiuni ramase nesubscrise. Acestea au fost vandute in cadrul unui plasament privat catre 9 investitori, persoane fizice care au plasat 9 ordine de subscriere, la pretul de 0.80 lei pe actiune, ceea ce reprezinta 0.78% din subscriptia totala. Astfel, la finalul Etapei 2, au fost subscrise toate actiunile oferite.

In cadrul celor doua Etape de subscriere, Bittnet a atras investitii in capitalul social in cuantum de 780,915.06 lei. Aceasta majorare de capital a fost o premiera pentru piata de capital romaneasca, prin aceea ca a fost distribuita prin toti intermediarii si au fost folosite mecanismele Bursei de Valori pentru inregistrarea subscrierilor (Piata POFX).

Prelungire Statut Cisco Certified Gold Partner

In data de 21 februarie 2017 Compania a informat actionarii cu privire la obtinerea prelungirii statutului de "Cisco Certified Gold Partner" in urma promovarii auditului realizat de vendorul american Cisco Systems. Pentru prelungirea certificarii obtinute in urma cu un an, Compania a parcurs procesul de audit care a verificat performantele si aptitudinile echipei Bittnet. Au fost reverificate procesele si procedurile standardizate la nivelul Companie pe tehnologiile Cisco, tratarea proiectelor si clientilor, competentele de vanzare pe solutii complexe, competentele de instalare si mentenanta pentru aceste servicii IT, documentarea solutiilor livrate, managementul proiectelor, modul de raspuns la tichetele de suport tehnic deschise de clienti, satisfactia clientilor, practicile de business si capacitatea Companiei de a integra solutii de tip Hibryd IT, Cloud si Management Services, solutii de securitate, in proiecte de tehnologie Cisco.

Prelungire produse bancare de creditare

In lunile martie si aprilie 2017 compania a informati actionarii despre prelungirea produselor de creditare cu partenerii bancari Patria Bank (linie de credit) si Unicredit (plafon factoring).

Adunarea generala a Actionarilor

In data de 26 aprilie 2017 a avut loc Adunarea Generala a Actionarilor companiei, care a aprobat printre altele :

- Majorarea capitalului social prin incorporarea primelor de emisiune si a profiturilor din anii anteriori, prin distribuirea de actiuni gratuite in proportie de 1:1 cu actiunile detinute de actionarii de la data de inregistrare 30 iunie 2017.
- Majorarea capitalului social prin aporturi noi (cu tranzactionarea prealabila a drepturilor de preferinta) - prin oferirea unui numar de 1.416.012 actiuni noi ce urmeaza a fi oferite spre subscriere la un pret de 0.57 lei pe actiune
- Mandatarea Administratorului Unic al societatii sa negocieze si sa decida cumpararea integrala a companiei GecadNet SRL - inregistrata la registrul comertului sub numarul J40/6266/1999
- Mandatarea Administratorului Unic al societatii sa decida asupra implementarii unui program de rascumparari al actiunilor proprii in scopul acoperirii necesarului generat in cazul in care detinatorii de optiuni vor decide sa exercite optiunile de cumparare.

Textul integral al hotararilor adunarii generale poate fi regasit la adresa:

<http://www.bvb.ro/FinancialInstruments/SelectedData/NewsItem/BNET-Hotarari-AGA-O-E-26-04-2017/86BAF>

Includerea in Topul Financial Times a primelor 1000 companii europene ca rata de crestere

Prestigioasa publicatie financiara britanica Financial Times a realizat un top al companiilor europene cu cea mai mare crestere, publicat in luna mai 2017 la [adresa https://ig.ft.com/ft-1000/](https://ig.ft.com/ft-1000/)

Criteriile de includere in acest top au fost:

- Cifra de afaceri de cel puțin €100,000 in 2012
- Cifra de afaceri de cel puțin €1.5 milioane in 2015
- Companie independenta (nu subsidiara a unei multinationale)
- Companie inregistrata intr-una din cele 31 tari Europene
- Cresterea cifrei de afaceri a fost organica
- In cazul companiilor listate pretul nu a scazut cu mai mult de 25% fata de 2015.

Doar 4 alte companii romanesti au mai fost incluse in top, toate fiind din domeniul IT

Informare depasire praguri detinere

In luna Iunie 2017 compania a fost informata despre depasirea de catre doi actionari a pragului de detinere de 5% din totalul actiunilor companiei. Este vorba despre Emotion Concept SRL si Alexe Marius Marian, carora le multumim pentru increderea acordata planurilor noastre de dezvoltare.

Totodata dl Capatina Razvan - angel investor care a intrat in actionariatul Bittnet in ianuarie 2012 - a lichidat o parte din detinere, scazand sub pragul de 20%. Ii multumim pentru increderea acordata la un moment din viata companiei mult mai riscant decat cel prezent, si pentru sprijinul pe parcursul acestei perioade. Totodata, multumim pentru continuarea suportului si in viitor.

Ca o observatie paralela, consideram ca aceste tranzactii sunt dovada functionarii corecte a pietei de capital (si a AeRO in special), in ciuda temerilor foarte des vehiculate legate de 'lichiditatea pietei'. Uitandu-ne doar la aceste tranzactii anterior mentionate, observam o lichiditate de 400.000 euro realizate intr-o singura saptamana, la preturi aflate in mijlocul culoarului de variatie (adica nu la un discount semnificativ fata de pretul de referinta). Maximul de lichiditate dintr-o singura zi a fost de 8% din free float-ul companiei (aproape 135.000 euro intr-o singura zi). Consideram ca aceste semne sunt incurajatoare in ceea ce priveste lichiditatea pietei AeRO.

Inregistrarea actiunilor gratuite

Ca urmare a introducerii de catre Depozitarul Central a noului sistem de procesare automata a evenimentelor corporative, actiunile alocate in mod gratuit ca urmare a majorarii capitalului prin incorporarea primelor de emisiune si profiturilor anilor anteriori au fost incarcate in conturile de tranzactionare ale actionarilor la doar 3 zile dupa data de inregistrare - ceea ce credem ca este o noua premiera pentru piata de capital romaneasca.

Plata cupoanelor obligatiunilor BNET19

Ca urmare a succesului inregistrat in iulie 2016 cu prima emisiune de obligatiuni corporative a unei companii de IT din Romania, societatea are listate la Bursa de Valori Bucuresti (piata AeRO) si o emisiune de obligatiuni cu simbolul BNET19. In primul semestru compania a achitat 2 cupoane (ianuarie si aprilie) iar in luna iulie al 4lea cupon - fiind astfel la zi cu plata dobanzii catre investitori.

Consolidarea pozitiei de lider al pietei de Training IT

In lipsa unor studii de piata independente, Bittnet estimeaza ca este lider de piata in domeniul Training IT argumentand astfel:

- Activează în majoritatea segmentelor pieței de training IT.
- Nu se află în competiție cu aceiași concurenți pe mai mult de 2 segmente de piață.
- Suntem fie singurul furnizor, fie liderul de piață, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. De exemplu, pentru trainingurile oficiale Cisco, AWS, Citrix - suntem singurul furnizor oficial. Pentru training Oracle suntem 1 din 2 furnizori. Pentru training Microsoft estimam o cota de piata de $\pm 20\%$ din 10 parteneri in Romania.

In H1 2017 am consolidat aceasta pozitie de lider astfel:

- Bittnet este azi singurul Cisco Learning Partner din Romania, pozitie pastrata datorita angajamentului pe termen lung avut cu acest furnizor, a numarului mare de cursanti instruiti pe tehnologii Cisco in 2016, a investitiilor in echipa tehnica – instructorii certificate oficiali si afiliati la Bittnet.
- Dublarea "exporturilor" de training: valoarea proiectelor totale din training livrat în afara granițelor în H1 2017 a fost de aproape 352.000 RON fata de 160.000 RON in H1 2016.
- Cresterea market shareului de cursuri oficiale Microsoft la 20%.
- Bittnet ramane si in 2017 unic furnizor de training autorizat Amazon Web Services – numarul de livrari crescand in H1 2017 cu 300%
- Am continuat extinderea in piata livrarilor de software development, aducand in echipa trainerii colaboratori pe subiectele majore de interes din piata pentru abordarea proiectelor de training de profil: Agile, Java, JavaScript, XML, HTML, CSS, Angular JS, Node JS.

- Comparativ cu prima jumătate a anului 2016 (când Bittnet a instruit un număr total de 872 de cursanți) numărul total de cursanți instruiți a crescut cu peste 50%: în H1 2017 au fost instruiți 1241 de cursanți.

Eforturile depuse de companie în a crește divizia de training, calitatea livrării și a experienței pe care cursanții o au atunci când ne pasesc pragul a dus la relocarea într-un nou spațiu de birouri, cu o capacitate dublă de livrare. Activăm astăzi într-un spațiu cu 7+2 săli de training care pot acomoda peste 140 de participanți simultan. Una din cele 7 săli de training este de dimensiunea unei săli medii de conferințe și poate acomoda singura, 50 de persoane.

Poate cel mai important indicator operational și de vânzări pentru activitatea de training (alături de marja totală generată) este creșterea semnificativă a numărului mediu de cursanți pe clasă. Bittnet a livrat în H1 2017, 127 de clase, atât publice cât și private. Numărul mediu de cursanți pe clasă de 9.7.

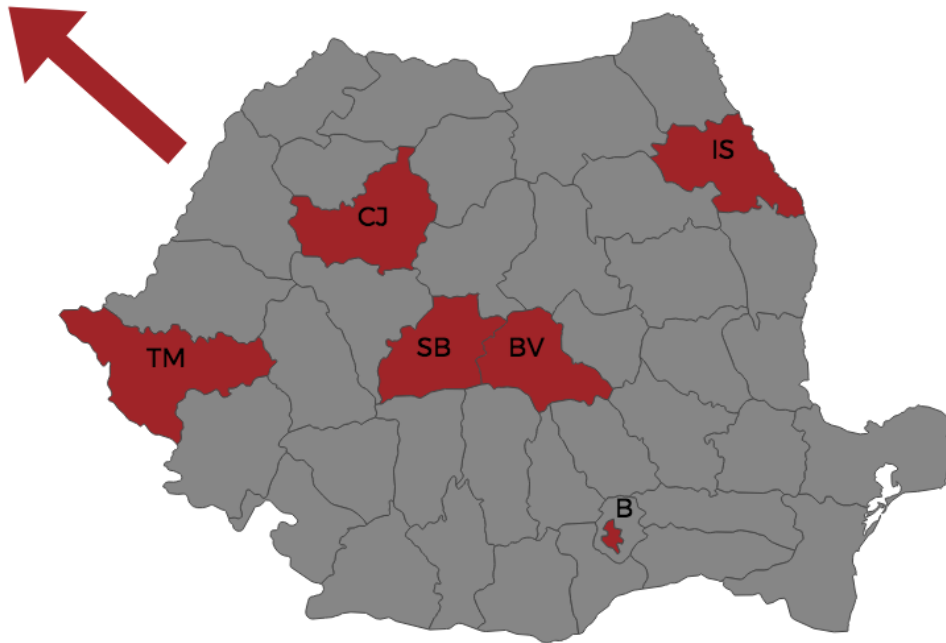
Astfel, compania atinge cel mai înalt nivel din ultimii ani al numărului mediu de cursanți pe clasă, de la 2.7, în medie, pe H1 2015 și 4.7 pentru H1 2016. Fiind vorba despre un tip de business de “masă critică” sau de “grad de încărcare”, acest indicator este unul foarte important pentru profitabilitatea liniei de business.

Această creștere a numărului mediu de cursanți pe clasă se datorează mai multor factori, printre care o expunere generală în piața mai bună prin campanii de marketing care au dus la o expunere mai mare în piața a companiei, creșterea numărului de agenți de vânzare, dar și managementului mai bun al orarului de clase deschise.

Consolidarea prezenței regionale / acoperirii naționale a serviciilor

În semestrul 1 a continuat extinderea prezenței regionale prin consolidarea activității birourilor din Sibiu, Brașov și recrutarea de noi parteneri - deschiderea de birouri locale în Iași și Timișoara. Acest demers a început în 2014 prin deschiderea primului birou la Cluj și a continuat în 2016 prin deschiderea birourilor de la Sibiu și Brașov .

Urmând exemplul biroului regional de la Cluj, am căutat asiduu persoane care să împărtășească valorile companiei noastre (Performanță, Competență, Flexibilitate și Integritate) și am deschis un birou regional doar în momentul în care am avut încredere că am găsit un partener pe care să ne bazăm pentru acest ‘pariu’.



Aceste doua noi birouri asigura o acoperire geografica mai completa a intregii tari, potentand astfel mesajul “Cel mai competent partener IT de langa tine”. Bittnet este singurul partener Cisco Gold Certified prezent in afara Bucurestiului, singurul partener multi cloud prezent in Transilvania si Moldova. Desi eforturile de recrutare au avut loc pe parcursul primului semestru, iar activitatea propriu-zisa va demara incepand cu luna august 2017, aceste birouri vor produce rezultate cel mai probabil in anul fiscal 2018. In anul 2018 vom continua sa ne dezvoltam atat prin consolidarea activitatii in birourile existente, dar si prin deschiderea de noi birouri in alte orase cu potential de business.

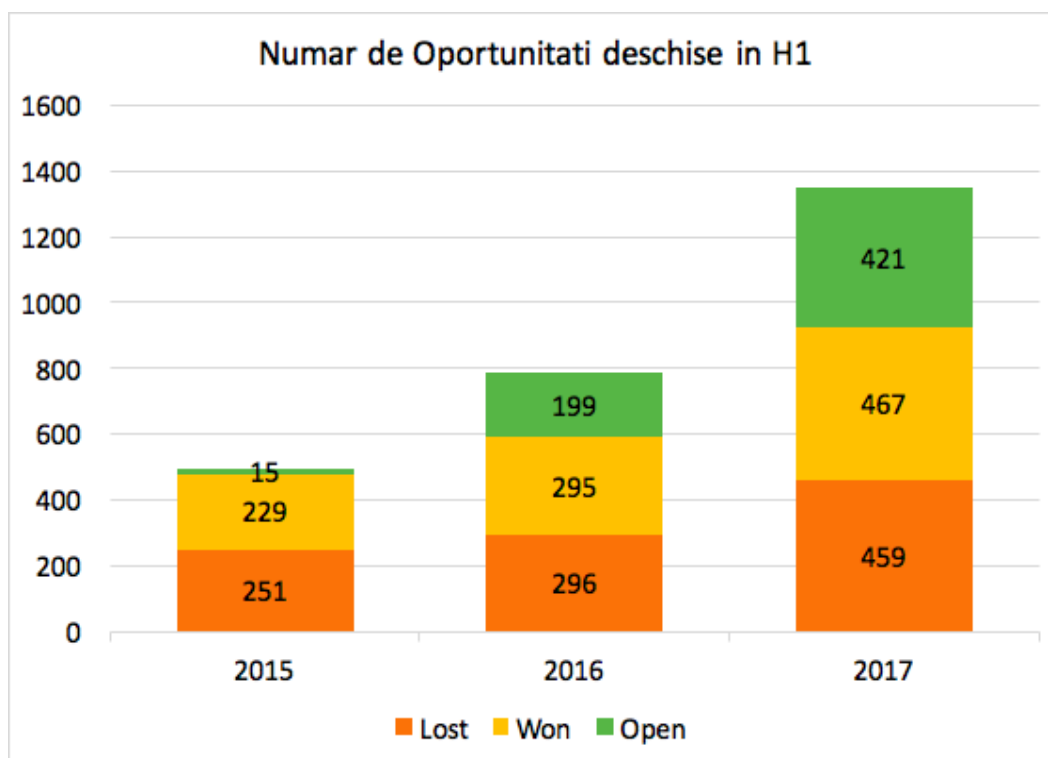
Activitatea de vânzări

La nivelul echipei de vânzări, compania se află într-un continuu proces de recrutare pentru poziții de vânzări destinate echipei din București și din județele apropiate. Astăzi, forța de vânzări Bittnet numără 10 parteneri în București, 2 parteneri în Cluj, cate un partener în Sibiu, Brasov, Iasi si Timisoara, 1 sales manager, 3 parteneri pentru back-office support, 2 product manageri, respectiv câte unul pentru zona de training și zona de soluții și servicii IT.

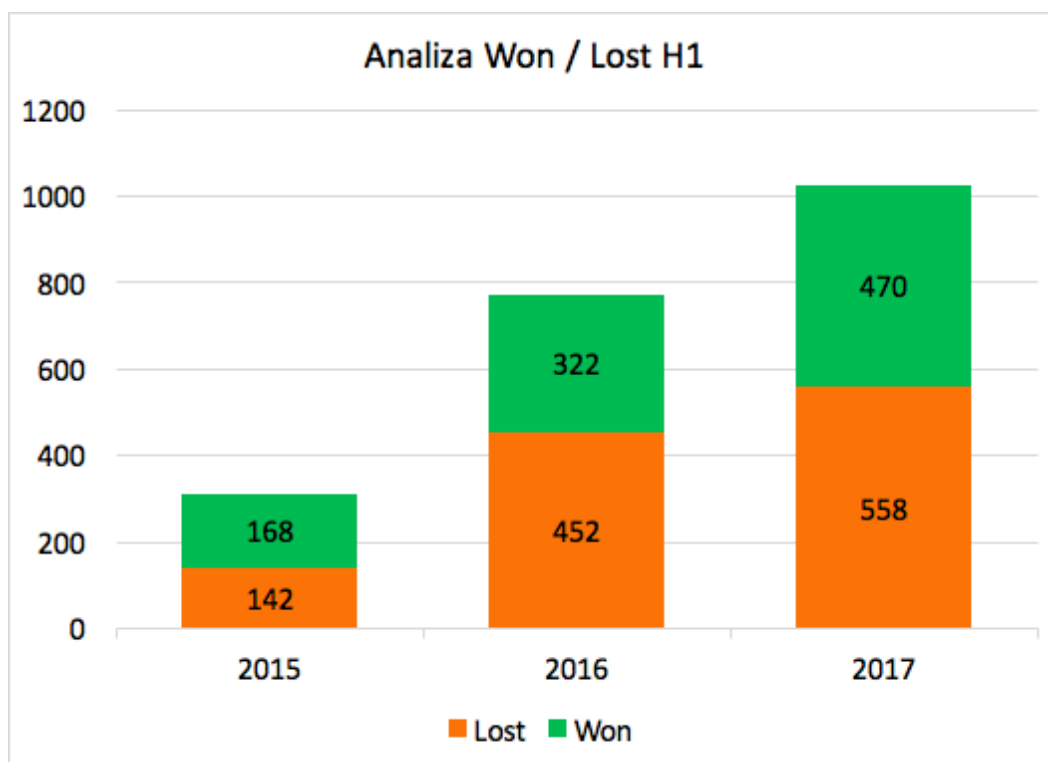
În cursul primului semestru din anul fiscal 2017, echipa de vânzări a avut o activitate structurată și orientată către creșterea valorii medii a clienților în relație cu Bittnet, dar si identificarea de noi clienti.

Totodată, urmărirea mai bună a procesului și procedurilor de vânzare prin sistemul automatizat de tipul CRM, dar și creșterea efectivă a echipei de vânzări au condus la o creștere cu 71% a oportunităților deschise în primul semestru al anului curent față de anul trecut, in conditiile pastrarii ratei de inchidere cu succes in jurul valorii de 35% din oportunitatile deschise in acelasi semestru.

Altfel spus, mai mult de 1 din 3 oportunitati identificate se inchide cu succes in acelasi semestru ceea ce reprezinta, in opinia noastra, o rata foarte buna de conversie.

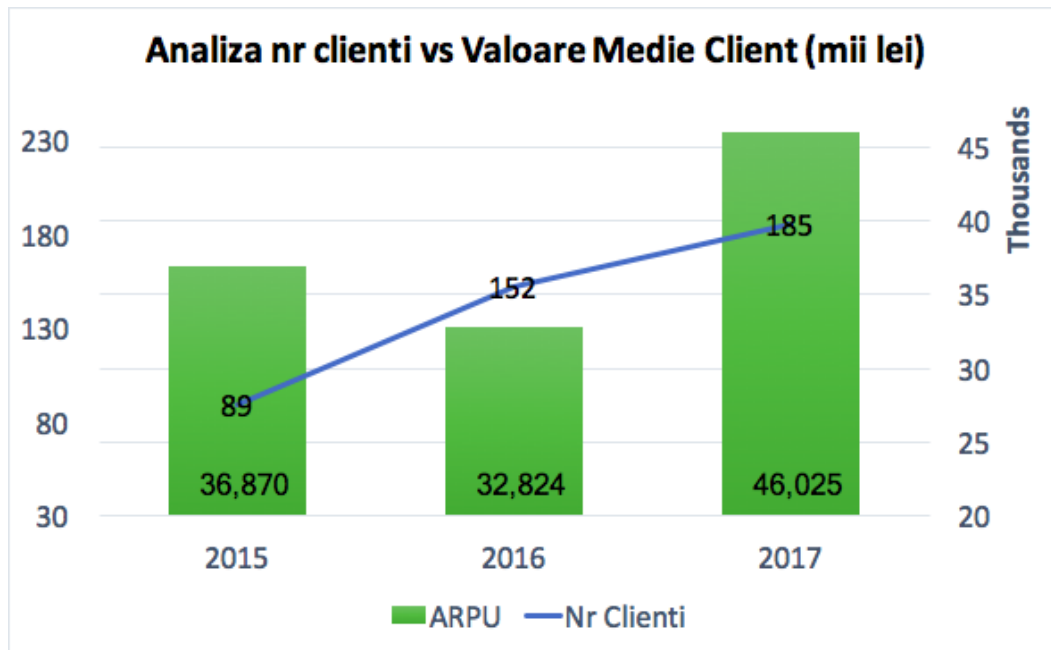


Pe de altă parte, echipa de vânzări nu gestionează într-un semestru doar oportunitățile deschise în semestrul respectiv și, ca dovadă, analiza oportunităților închise în primul semestru al anului 2017 față de primul semestru al anului 2016 reliefează următoarele:



În total, au fost gestionate până la închidere cu 32% mai multe oportunități, iar numărul de oportunități închise cu succes a crescut cu 46%, reprezentând o îmbunătățire a procentului de oportunități "castigate" de la 42% în 2016 la 46% în 2017. Altfel spus, luând în calcul volumul total de oportunități la care se lucrează într-o perioadă de timp aproape 1 din 2 oportunități este castigată ceea ce, în opinia noastră, reprezintă o rată de conversie mult peste media industriei.

Aceste rate în creștere dar și în valoare absolută sunt efectul creșterii numerice a echipei și a unui proces de analiză de nevoi mai bine structurat și urmărit care ne conduce la identificarea mai rapidă a proiectelor cu șanse reale de câștig astfel eficientizând timpul și resursele alocate.



Din punct de vedere al venitului per client, acesta a crescut cu 40% față de primul semestru din 2016, ceea ce corelat cu creșterea numărului de clienți facturați a condus la o creștere totală a cifrei de afaceri cu 70% față de H1 2016.

Activitatea de marketing

În primul semestru al anului 2017, departamentul de marketing a implementat acțiuni pentru atingerea obiectivelor de creștere ale companiei. Dacă în perioada 2015 - 2016 ne-am concentrat efortul spre dezvoltarea unui nou website care să ofere o experiență mai plăcută de navigare, mobile friendly, SEO friendly, în prima jumătate a anului 2017 am finalizat popularea acestuia cu conținut (proces continuu) și am demarat primele campanii de online marketing pe noul site.

Departamentul de marketing are rolul de a susține efortul echipei de vânzări, prin activități ce conduc la generarea de lead-uri, dar și prin punerea la dispoziție de materiale de comunicare și prezentare a companiei. Dincolo de eforturile de susținere a departamentului de vânzări, echipa de marketing își concentrează energia și pentru creșterea notorietății brandului Bittnet, poziționarea sa ca lider pe piața de training IT din România, respectiv integrator de soluții și servicii IT cu focus pe cloud și securitate.

Campanii de marketing

În cursul S1 2017, echipa de marketing a demarat o serie de campanii și promoții pentru training-urile organizate de companie. Acestea au avut menirea de a informa specialiștii din domeniul IT cu privire la ultimele trenduri din industrie, dar și de a educa piața de training IT, având în vedere în special tehnologiile cloud. Exemple:

- pachete promotionale ce au inclus gratuit examenul de certificare pe zona Microsoft Azure, Office 365, Windows 10 și Skype for Business. Detalii și pe site: <https://www.bittnet.ro/microsoft-training-certification-campaign>
- campanie de informare cu privire la detinerea de vouchere ce ofera zile gratuite de training Microsoft - Software Assurance Training Vouchers, <https://www.bittnet.ro/software-assurance-training-vouchers>

Un rezultat al acestor campanii de marketing, orientate pentru a susține activitatea de training, a fost creșterea numărului mediu de cursanți înscriși în clasele de tip deschis, ceea ce are o influență pozitivă asupra profitabilității companiei.

Evenimente

Evenimentele au ocupat mereu un loc special în strategia de marketing a Bittnet, tocmai de aceea, în primele 6 luni ale anului, am organizat o serie de evenimente adresate atât specialiștilor IT, cât și investitorilor / potențialilor investitori.

În primul rând, am marcat cel de-al doilea an de activitate în calitate de companie publică, listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București. Cu sprijinul BVB am organizat un eveniment la care au fost invitați investitori, potențiali investitori și presa, iar fondatorii companiei au prezentat rezultatele celui de-al doilea an, în calitate de companie publică, dar și planurile viitoare.

Încă din 2015 compania a căpătat un focus pe tehnologiile cloud. În toamna anului 2015 organizam primul eveniment AWSome Day din România, dedicat specialiștilor IT interesați de tehnologiile Amazon Web Services și de atunci am continuat cu inițiative la scară mai mică sau similară prin care am încercat să creștem popularitatea noțiunii de cloud. Ne-am propus să depunem eforturi pentru educarea pieței în ceea ce privește cunoștințele asociate cloud-ului, indiferent de producător.

Asa se face că în prima jumătate a anului am organizat mai multe întâlniri de tip meet-up dedicate introducerii în cloud, atât pentru tehnologia Microsoft Azure, cât și pentru Amazon Web Services (AWS).

Bittnet este unicul partener Microsoft care a organizat, înaintea lansării oficiale a tehnologiei Microsoft AzureStack, întâlniri cu clienții, cu viitorii utilizatori pentru ca aceștia să știe la ce să se aștepte de la noul produs și pentru a avea parte de un technical preview pe măsură. Ca urmare a solicitării foarte mari, am organizat un al doilea workshop pentru a le oferi tuturor clienților dornici de interacțiunea cu noua tehnologie cloud șansa de a o testa: <https://www.bittnet.ro/microsoft-azurestack-workshop-tehnic-demonstrativ>. Subiectele abordate au constat în:

- Ce este AzureStack?
- Scopul lui AzureStack POC
- Cum să lansezi AzureStack POC
- Configurarea AzureStack pas cu pas
- Cum să conectezi și să administrezi AzureStack TP3
- Gestionarea și securitatea AzureStack
- Ce servicii oferă AzureStack?
- Scurtă trecere în revistă a serviciilor oferite de AzureStack
- Concluzii
- Va fi AzureStack viitorul tehnologiilor hybrid cloud?

În paralel cu aceste sesiuni tehnice dedicate hybrid cloud-ului Microsoft Azure, am organizat alte 2 meet-up-uri de introducere în Amazon Web Services (<https://www.bittnet.ro/lets-meet-up-in-the-cloud>) și unul foarte tehnic în care au fost abordate subiecte precum:

- Infinite Websites pentru Marketing + SelfService în AWS;
- The invisible SysOp – an AWS Story (despre automatizare și self-service în AWS, în general).

De asemenea, au fost aprofundate dintr-o perspectivă hands-on notiuni precum Route53, Application Load Balancer, EC2, UserData + Git, Amazon Certificate Manager, Lambda, VPC, AutoScaling, VPN, CloudWatch, Security in Cloud, Single Sign-on via Google Apps și migrare transparentă din Datacenter spre AWS. (<https://www.bittnet.ro/ro/aws-technical-meet-up>)

Toate cele 3 întâlniri AWS s-au desfășurat sub sloganul “Let’s Meet Up in the Cloud”.

Toate aceste mici sesiuni de introducere în cloud au trezit interesul a 220 persoane, lucru care ne-a dovedit că aceste inițiative au fost de succes și, cu pași mici, ne vom atinge scopul: acela de a avea clienți și o piață educată, care știu la ce să se aștepte de la produsele și serviciile asociate cloud-ului, dar și care știu ce să ceară. Practic vrem să ne asigurăm de un dialog de la egal la egal cu actualii și viitorii clienți pe soluții și servicii de cloud.

Marketing Online

Dacă în 2016 ne-am concentrat pe finalizarea lansării unei noi versiuni a website-ului www.bittnet.ro, care să fie optimizat pentru dispozitive mobile, SEO friendly, cu un sistem de management al conținutului, care să permită editarea ușoară, în timp real a site-ului, odată cu începutul anului 2017 am luat în considerare promovarea pe platforma pusă la dispoziție de Google.

Astfel, am început să desfășurăm campanii de Google Search, Google Display, Remarketing, fiecare având un buget alocat. Acestea sunt orientate spre creșterea brand awareness-ului, respectiv poziționarea ca lider pe piața de training IT din România și creșterea gradului de ocupare în salile de curs. Practic, ne-am dorit ca atunci când un internaut este în căutarea unui curs sau a unei certificări IT, să fim una din primele opțiuni pe care acesta le are la îndemână.

Activitatea de PR și Comunicare

Ne-am propus pentru anul 2017 ca prin activitățile de PR și comunicare să menținem strategia de creștere a notorietății brandului Bittnet și să ne poziționăm drept prima companie IT din România cu competențe multicloud. În egală măsură, ne-am propus să consolidăm poziția de lider al pieței de training IT din România și să cream o reputație puternică pentru brandul de angajator, cu care specialiștii din piață să își dorească să se asocieze și să colaboreze.

De-a lungul primului semestru al anului fiscal 2017, rezultatele activității de PR și comunicare s-au evidențiat prin apariții din presa scrisă, online, dintre care amintim: Ziarul Financiar, Profit.ro, Wall-Street, Digi24, New Money, Business Magazin, Startarium. De asemenea, amintim aparițiile live la emisiunile din mediul online ale unor publicații precum Wall-Street TV sau Adevarul Live.

De asemenea, sunt notabile și prezentele la evenimentele de business din piața în cadrul cărora managementul a reprezentat excelent compania și aici amintim: Bucharest Entrepreneurship Forum 2017, Antreprenoriat 360 organizat de Wall-Street, implicarea în proiectul Made in Romania al BVB.

Pentru cea de-a doua jumătate a anului 2017, Bittnet își propune să continue activitățile implementate până în prezent în strategia de PR și comunicare, prin care să poziționeze compania ca furnizor de servicii specifice integrării arhitecturilor IT (cu focus pe multicloud și securitate informatică) și servicii de suport tehnic, respectiv ca lider al pieței de training IT din România. Nu neglijăm nici activitatea birourilor regionale din Cluj, Sibiu, Brașov, Iași, Timișoara pe care ne propunem să le sprijinim prin activități de comunicare dedicate pieței locale.

Echipa tehnică

Echipa tehnică Bittnet reprezintă, alături de echipa de vânzări principalul motor de creștere al companiei. Echipa deservește atât cererile de Training cât și cele de Integrare. Prin acest mix considerăm că aducem o valoare unică în piața având trainerii autorizați cu experiența de implementare ce pot explica și detalia, pe lângă teoria specifică unui curs, situații reale din proiectele pe care le derulăm. De asemenea în cadrul proiectelor implementate, inginerii Bittnet, având și experiența de trainerii, pot explica și din punct de vedere didactic tehnologiile implementate.

Creșterile raportate pe primul semestru, atât în zona de Training cât și în zona de Cloud & Integrare, au la bază departamentul tehnic care este responsabil de proiect atât din faza de calificare oportunitate până la faza de suport, acoperind toate fazele specifice unui proiect - Prepare, Plan, Design, Implement, Optimize (PPDIO).

În primul semestru din 2017 departamentul tehnic a continuat să se dezvolte pe toate verticalele tehnologice pe care le acoperim atât din puncte de vedere resurse cât și ca experiență. De asemenea prin proiectele implementate și prin orele de suport livrate am continuat să ne consolidăm în piața numele de Technical Trusted Advisor.

Pe fiecare verticală tehnologică (Cloud, Security, Wireless, Collaboration, Datacenter) am demarat un proces de dublare a numărului de resurse având în prezent un număr de 11 parteneri disponibili atât pentru livrările de training cât și pentru proiectele de integrare.

În primul semestru din 2017 am reușit să ne consolidăm experiența tehnică obținând și completând următoarele certificări tehnice:

- Certified Sysops Administrator - Associate
- Certified Developer Associate
- Certified solution Architect - Associate
- Implementing Cisco Unified Communication Manager part 1 and 2
- Implementing Collaboration Devices CICD
- Juniper Network Certified Professional JNCIP-Ent
- Cisco Wireless Fundamentals - WIFUND

O inițiativa nouă la care echipa tehnică a colaborat cu departamentul de marketing în primul semestru din 2017 a fost susținerea sesiunilor de promovare a AWS (Meet-up AWS) având ca scop introducerea în tehnologiile de cloud AWS, precum și a două sesiuni de promovare a tehnologiei Microsoft Azure Stack, fiind singurul partener Microsoft care a organizat sesiuni de Technical Preview.

Aceste inițiative fac parte din strategia companiei de a promova cloud-ul (vizibile și prin creșterea numărului de proiecte implementate) indiferent de vendor. Toate aceste sesiuni au fost susținute de trainerii certificați de vendor, parte din echipa tehnică Bittnet.

În cadrul strategiei interne de cunoaștere a soluțiilor IT am inițiat un program intern de transfer de cunoștințe către echipa de sales prin susținerea lunară a unor sesiuni de prezentare produse și soluții de la vendorii pe care îi promovăm precum și sesiuni de Q&A care să ajute în procesul de vânzare.

Din punct de vedere security, primul semestru din 2017 a fost unul în care atacurile cibernetice s-au înmulțit, de referință fiind atacurile de timp ransomware WannaCry și Petya. Menționăm că nici unul din clienții care au beneficiat de soluțiile și expertiza Bittnet nu au fost afectați de aceste atacuri. În plus împreună cu departamentul de vânzări am inițiat o campanie de conștientizare a riscurilor la care sunt expuse rețelele clienților.

Un sumar al proiectelor susținute de echipa tehnică în semestrul 1 din 2017:

- Am implementat soluția de colaborare Cisco Spark fiind de asemenea și primul partener Cisco Gold care a calificat un astfel de proiect la un client din România
- Am implementat o soluție full cloud folosind platforma Microsoft Azure pentru toate tool-urile folosite intern (CRM, NAV) implementând o serie de automatizări care să ajute în fluxul operational
- promovarea la nivel regional a soluțiilor de securitate Cisco prin susținerea unui număr de 5 workshopuri în Constanța, Iași, Timișoara, Pitești și București.
- Am livrat peste 450 de ore de suport către clienții Bittnet
- Am completat echipa cu încă un AWS certified trainer

Excelența Operațională

Compania a continuat în Semestrul 1 2017 eforturile de eficientizare și automatizare a operațiunilor, ceea ce a condus la abilitatea de a procesa și derula fără probleme un număr de proiecte cu 45% mai mare în H1 2017 față de H1 2016 (470 versus 332), cu același număr de resurse alocate departamentului operational.

Automatizarea proceselor operationale în CRM și ERP permite companiei ca în prezent să:

- Producă oferte de vânzare, formulare de comandă, drafturi de contract comercial în mai puțin de 5 secunde
- Puna la dispoziția echipei de vânzări informații reale, relevante, despre prețurile de vânzare cu care am 'castigat' anterior oferte de vânzare, pentru fiecare produs ofertabil - crescând astfel șansele ca ofertele transmise de companie să fie castigatoare.
- Listeze automat în mai puțin de 5 secunde foaia de prezentă și diplomele de participare personalizate pentru fiecare cursant al Bittnet, la începutul și respectiv finalul fiecărei sesiuni de training
- Automatizeze comenzile de manuale, laboratoare și catering pentru cursuri integrând informațiile din CRM și ERP, astfel încât procesul de comandă dar și de înregistrare corectă pe centre de profit a costurilor să fie redus la 1/3 din timpul necesar anterior
- Obțină rapoarte de încărcare dar și observe probleme de alocare a resurselor în mod ușor, rapid, vizual, acționabil.

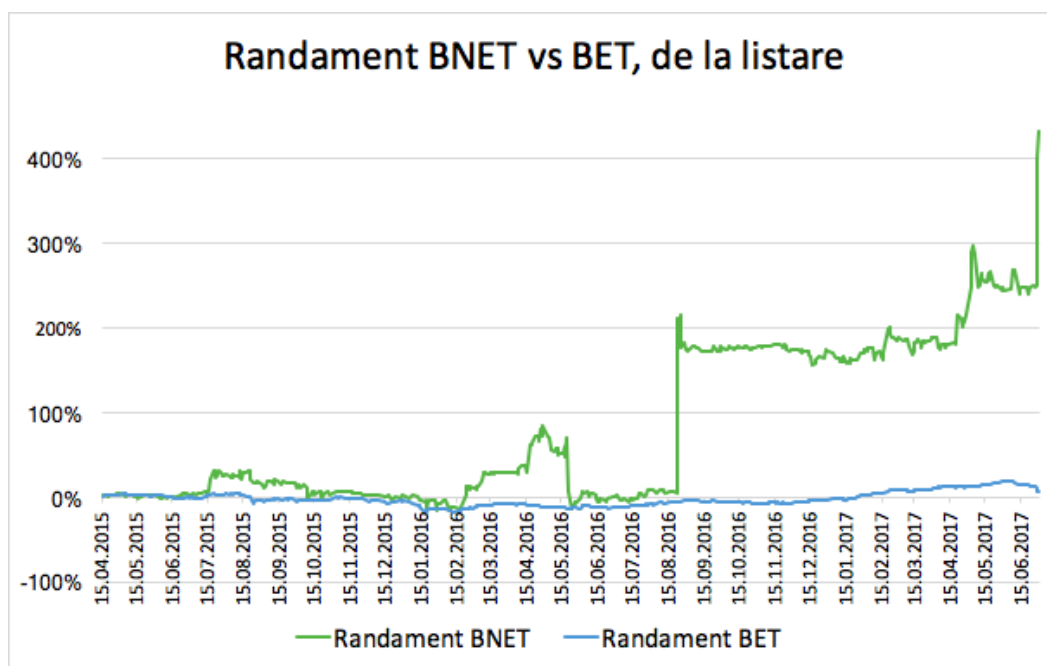
- Trimita automat invitații de calendar personalizate către fiecare cursant pentru fiecare sesiune de training, cu toate detaliile necesare (de la locul desfășurării sesiunii, numele trainerului, locuri de parcare, informații despre masa de pranz, etc). Anterior, această activitate era realizată manual de departamentul de operațiuni. Prin automatizare am eliberat sute de ore-om de muncă, păstrând și îmbunătățind funcționalitatea și experiența simțită de cursanți.
- Trimita automat invitații de calendar trainerilor atunci când sunt incluși într-o sesiune de training pe care urmează să o livreze, astfel încât să asigure disponibilitatea acestora, dar și pregătirea lor din timp. Această activitate era anterior realizată manual, eliberându-se astfel alte zeci de ore - om de muncă.

Compania a migrat complet propria infrastructură de servicii IT de uz intern către soluții full-cloud. Astfel, website și toate serviciile legate de web (DNS, scalabilitate, etc) sunt hostate în cloudul AWS, emailul, calendarul și soluțiile de colaborare intracompanie sunt Google Apps, soluția CRM este oferită *as a Service* de către Microsoft, iar începând în mai 2017, soluția de ERP (Dynamics NAV) a fost migrată către cloudul Azure, folosind o arhitectură care disociază serviciul de hostare a fișierelor (file storage) și cel de bază de date - consumate în regim Platform *as a Service*, de mașina virtuală cu funcționalitatea de Server ERP - consumată în regim de *Infrastructure as a Service*.

Această arhitectură permite scalabilitatea infinită a soluției, atât verticală cât și orizontală, însoțită de eliminarea tuturor problemelor de tip 'backup' și 'disaster recovery'. Totodată, folosind platforma Microsoft Azure și creditele de consum intern pentru partenerii cloud Microsoft, Compania a reușit reducerea la 0 a costului cu gazduirea infrastructurii proprii IT.

Pretul Acțiunilor

În semestrul 1 al anului 2017 piața a continuat să aprecieze pozitiv activitatea companiei, capitalizarea Bittnet aproape dublându-se între 1 ianuarie și 30 iunie (o creștere de 97%, de la 21.3 milioane lei la 42 milioane lei). Calculat de la listare, randamentul total al investitorilor depășește 400%:



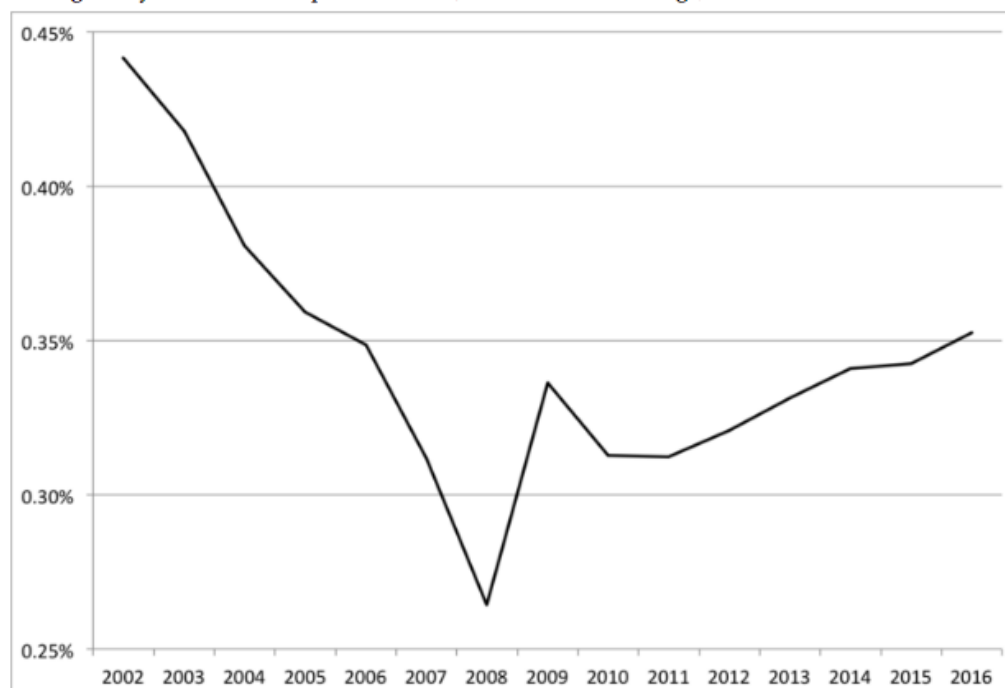
Lichiditatea totală în această perioadă a fost de 3.53 milioane lei, ceea ce reprezintă 14.7% din totalul capitalizării și peste jumătate din free-floatul Companiei.

Despre Obligatiuni

Obligatiunile emise de compania noastra in cursul anului 2016 se tranzactioneaza din Septembrie 2016 pe piata AeRo a BVB sub simbolul BNET19. Este vorba despre prima emisiune de obligatiuni corporative emisa de o companie din IT, cu o valoare nominala de 1000 lei si un cupon anual de 9% platibil trimestrial prin intermediul Depozitarului Central. In prima jumătate a anului 2017 compania a platit cupoanele 2 si 3 (in ianuarie si aprilie) iar in iulie 2017 am achitat cel de-al patrulea cupon.

Obligatiunile BNET19 sunt foarte lichide, in ultimele 6 luni inregistrandu-se tranzactii in valoare de 564.000 lei - ceea ce reprezinta 13.5% din totalul emisiunii, ceea ce inseamna un turnover zilnic de $\pm 0.11\%$ din totalul emisiunii. Consideram aceasta valoare ca fiind foarte buna, tinand cont ca pe piata americana de capital valoarea este 0.35% zilnic:

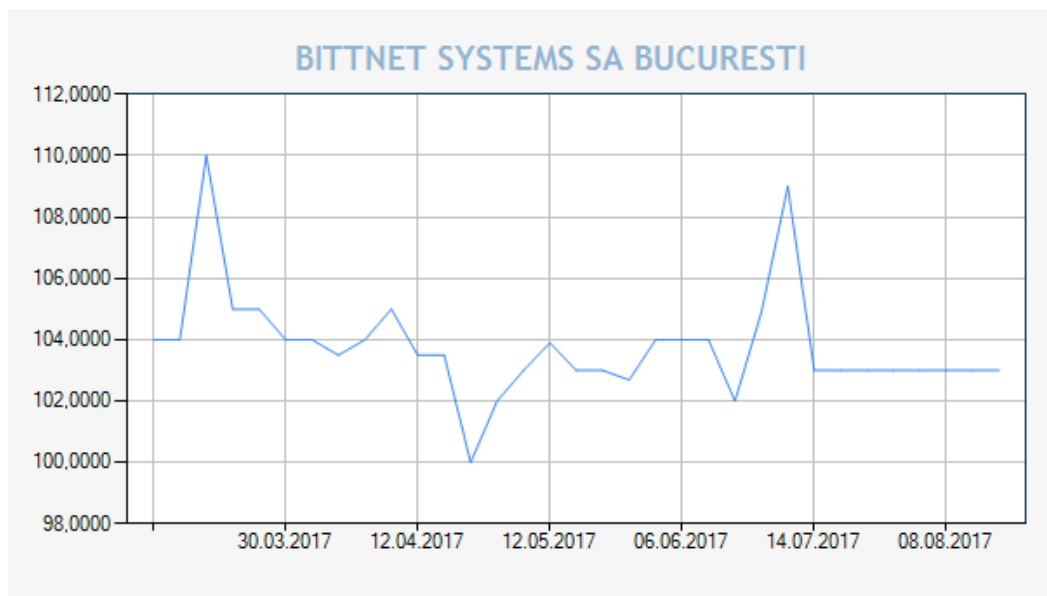
Average daily turnover of corporate bonds (Percent of outstandings), 2002-2016



Source: SIFMA and authors' calculations.

Sursa: <https://goo.gl/jYvnBd>

De asemenea consideram ca merita mentionat faptul ca obligatiunile s-au tranzactionat constant peste pragul de 102%, atingand chiar un maxim de 110%:



Sursa: <https://goo.gl/16wnmc>

Compania intentioneaza sa deruleze un nou plasament privat de obligatiuni in perioada august -septembrie 2017, pentru a finanta achizitia companiei Gecad. Mai multe detalii despre aceasta intentie se regasesc aici: <https://goo.gl/oPsabv> (limba romana) sau aici in limba engleza: <https://goo.gl/ZbDA3b>

Activitatea de HR

Compania a derulat proiecte de recrutare menite sa creasca atat numarul de membri permanenti, full-time, cat si sa dezvolte noi colaborari cu specialisti externi (in special pe segmentul de training IT). Recrutarea de noi colaboratori se datoreaza nevoii de a livra anumite proiecte cu resurse externe, respectiv cu experti pe domenii tehnice de nisa, in cadrul unor proiecte ce nu ar justifica angajari permanente. In conditii de fluctuatie de personal aproape inexistentă in prima jumatate a anului, am dezvoltat atat echipa tehnica, dar si alte departamente precum: operatiuni financiare, HR.

In ceea ce priveste recrutarea de colaboratori, eforturile au fost indreptate in directia construirii unei baze de date cu freelanceri si colaboratori externi - specialisti disponibili pentru proiecte de training si integrare de sisteme informatice. Aceste procese de recrutare vor continua si in a doua jumatate a anului, astfel incat in timp sa ajungem la un portofoliu considerabil, valoros, de trainerii externi.

De asemenea, unele procese de recrutare demarate in primavara 2017 s-au finalizat cu noi parteneri - membri in echipa de vanzari (account manageri regionali), incepand cu luna august.

In afara proiectelor de recrutare, am acordat in continuare atentie mediului de lucru si mentinerii unei culturi organizationale orientate pro-angajat. La inceputul anului, ca practica de HR inradacinata in ultimii 2 ani, am organizat sesiuni de coaching one-to-one cu fiecare membru al echipei in parte, pentru a avea o diagnoza asupra nivelului de engagement si a identifica posibile probleme/ nemulumiri in echipa. Chiar daca astfel de analize sunt de tip calitativ, deci nu de tipul chestionarelor de engagement sau de satisfactie, aceste sesiuni au fost foarte utile si eficiente de-a lungul timpului.

Cateva exemple de activitati organizate pentru echipa:

- ➔ Bittnet 10 ani - celebrarea interna a celor 10 ani de activitate, in februarie 2017
- ➔ 1 martie - surpriza pentru doamnele si domnisoarele din cadrul Bittnet, mai exact o zi de masaj la birou organizata cu ajutorul unei companii de specialitate
- ➔ concursurile de alergare si triathlon din Bucuresti, competitii sportive la care o buna parte dintre colegi participa de multi ani. Ca sa respectam traditia si sa promovam o viata sportiva, cu obiceiuri sanatoase, compania a incurajat si sustinut si anul acesta participarea a cat mai multor membri ai echipei la astfel de evenimente.
- ➔ teambuilding-surpriza, spontan, cu ocazia organizarii interne a unei iesiri la munte; ocazia a fost fructificata pentru ca weekend-ul la munte sa devina un teambuilding platit de companie, element-surpriza si care s-a bucurat de o mare participare din partea colegilor.

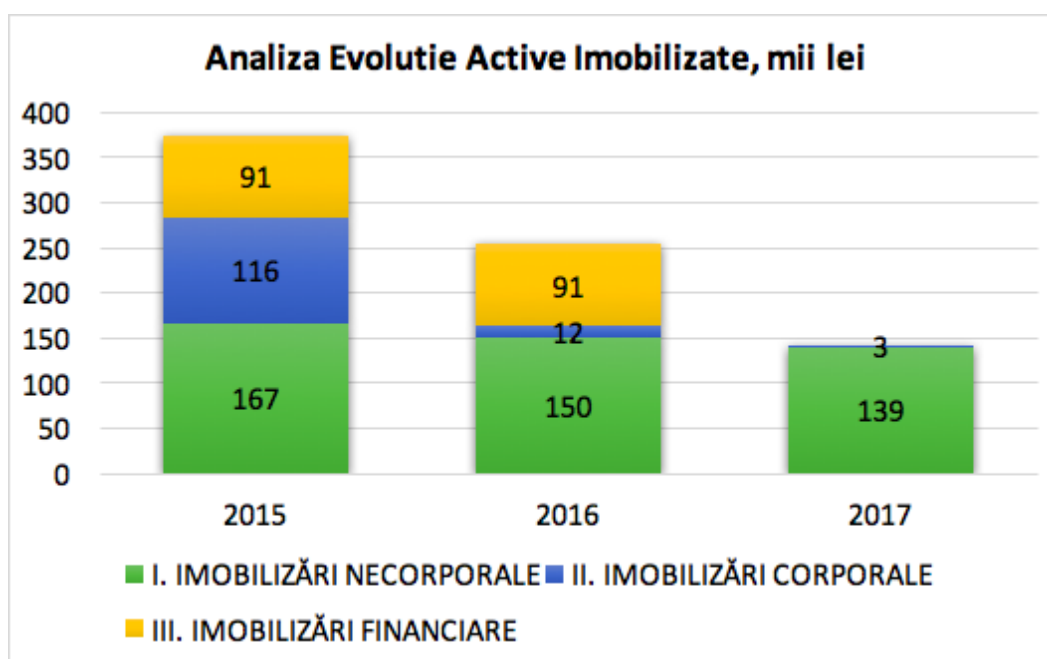
Pentru cea de-a doua jumatate a anului, activitatea de HR se va imparti tot intre cele doua misiuni principale: cea de a aduce noi colegi potriviti pentru echipa, prin procesele de recrutare, precum si cea de a dezvolta cultura organizationala si a asigura un climat placut, favorabil dezvoltarii profesionale a echipei. In plus, o atentie deosebita o vom acorda si strategiilor de employee engagement. Finalul anului va include si "Bittnet Awards Ceremony", un eveniment intern prin care vrem sa recompensam comportamente si atitudini ale colegilor, asa cum s-au manifestat de-a lungul anului.

2. Situația economico-financiară

Elemente de bilanț

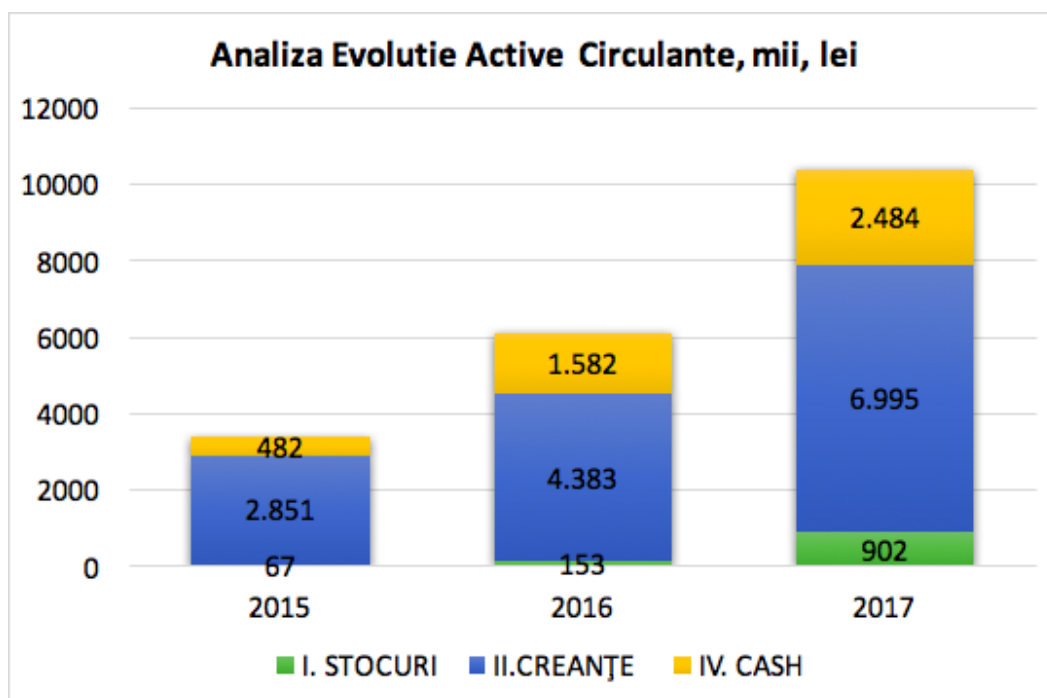
Active imobilizate

Imobilizările au continuat trendul de scădere, diferența provenind în principal din cauza scăderii valorii activelor corporale, naturale, odată cu amortizarea. Totodată, imobilizările financiare au scăzut datorită eliberării garanțiilor care erau înregistrate în acest cont: garanție cash colateral pentru credit și garanție cash colateral pentru sediu Iuliu Maniu.



Active Circulante

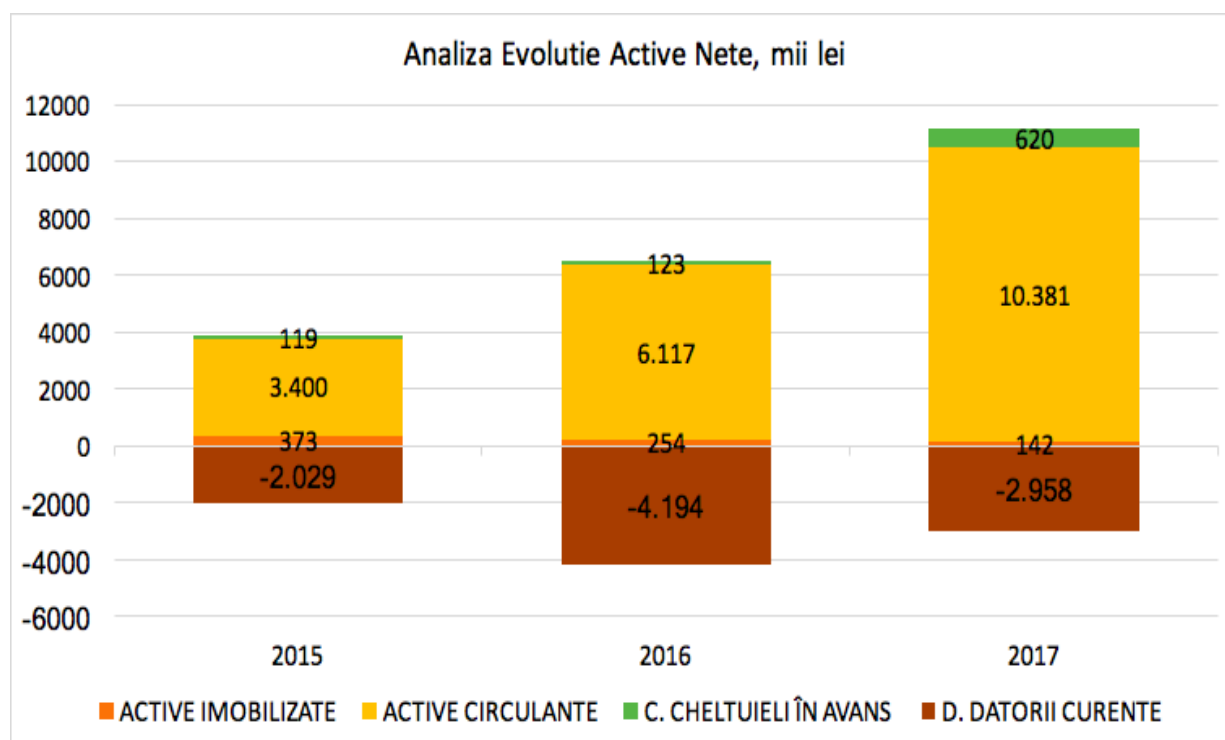
Valoarea totală a activelor circulante a crescut în H1 2017 față de H1 2016, cu aproximativ 4,3 milioane lei, până la nivelul de 10.381.245 lei. Aceasta este generată, în principal, datorită creșterii cu 0,9 milioane lei a disponibilităților banesti și cu 2,6 milioane lei a creanțelor. În prima jumătate a anului 2017, structura activelor circulante a variat astfel:



Diferența pozitivă, înregistrată de disponibilitățile bănești lichide, cât și de stocuri, a provenit din activitatea operațională curentă. Diferența pozitivă, înregistrată de creanțe, este naturală, odată cu creșterea cifrei de afaceri.

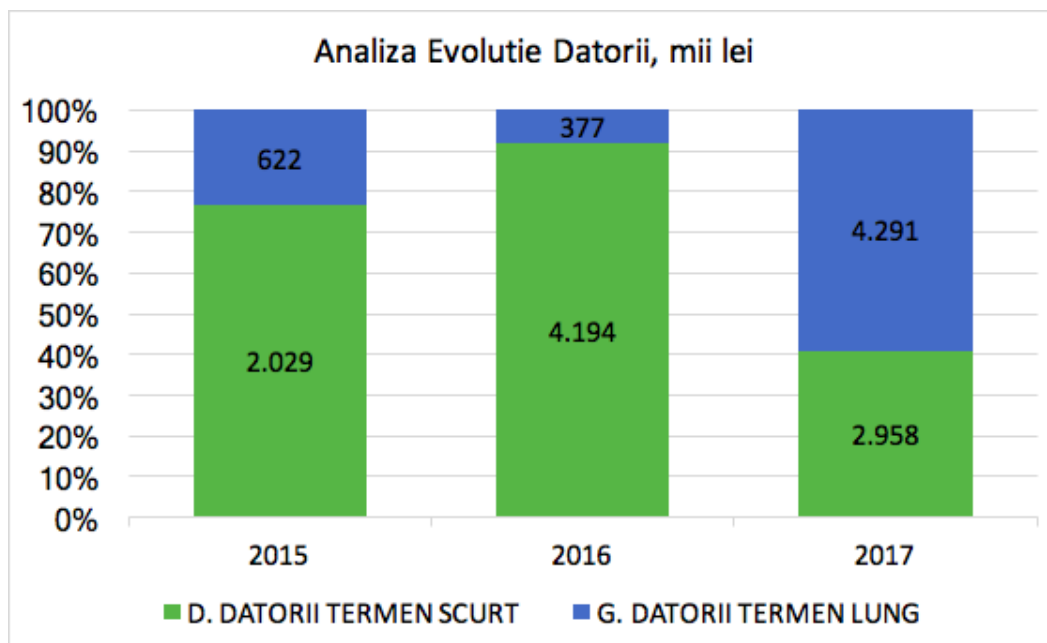
Total active minus datorii curente

În H1 2017, față de H1 2016, totalul activelor minus datorii curente au înregistrat o evoluție pozitivă de 5.9 milioane lei, pe fondul creșterii mai pronunțate a activelor circulante (plus 4.3 milioane lei) combinat cu o scădere a datoriilor curente (minus 1.2 milioane lei).



Situatia datoriilor societății

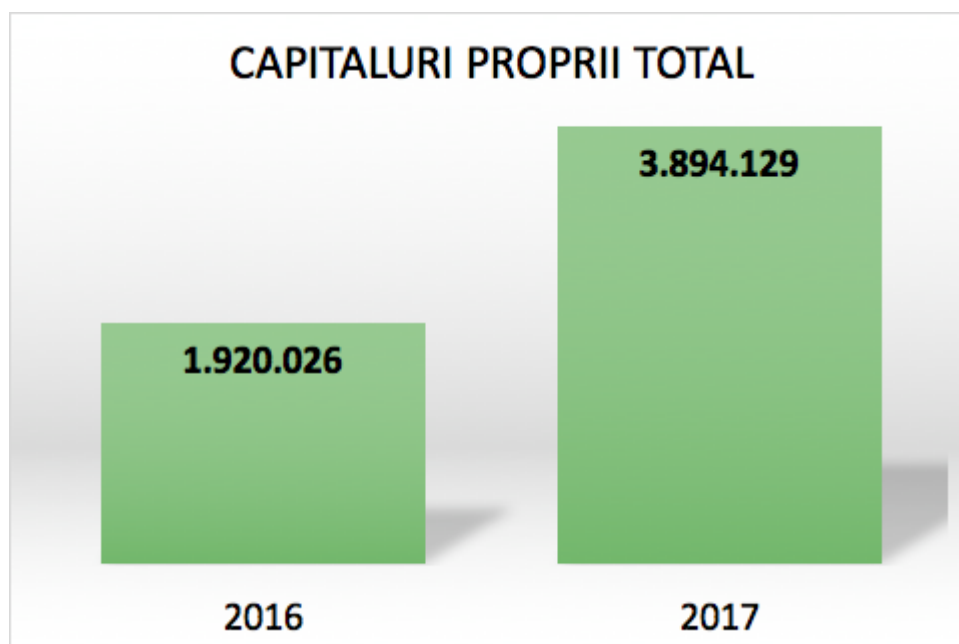
La finalul primului semestru al anului 2017, totalul datoriilor societății se ridică la 7,25 milioane lei, în creștere cu 2.7 milioane lei față de finalul perioadei similare din 2016. Evoluția reflectă succesul emisiunii de obligațiuni BNET19 - plasate de societate în semestrul 2 2016. Astfel, societatea a schimbat balanța între datoriile pe termen lung, cu pret (dobanda) fix, prin utilizarea sumelor în sensul obținerii de reduceri comerciale de la furnizori, prin plata în avans sau înainte de termenele agreeate a sumelor datorate. Cu alte cuvinte, creșterea datoriilor pe termen lung a contribuit la scăderea sumelor datorate furnizorilor și la creșterea cash ului disponibil.



Total capitaluri proprii

Față de 30 iunie 2016, la finalul semestrului 1 al anului 2017, totalul capitalurilor proprii ale societății a înregistrat o creștere de peste 100%, atingând valoarea de 3.9 milioane lei. Evoluția pozitivă este datorată în principal următoarelor componente:

- Capital subscris și vărsat = +1.5 milioane lei (majorările de capital social prin includerea profiturilor din anii precedenți, prime de capital, și cu aporturi, derulate de societate în perioada H2 2016 - H1 2017)
- Profit reportat = + 0.4 milioane lei
- Înregistrarea unui profit curent pentru primul semestru care este cu 2 ordine de mărime mai mare în 2017: 13.500 lei versus 254 lei.

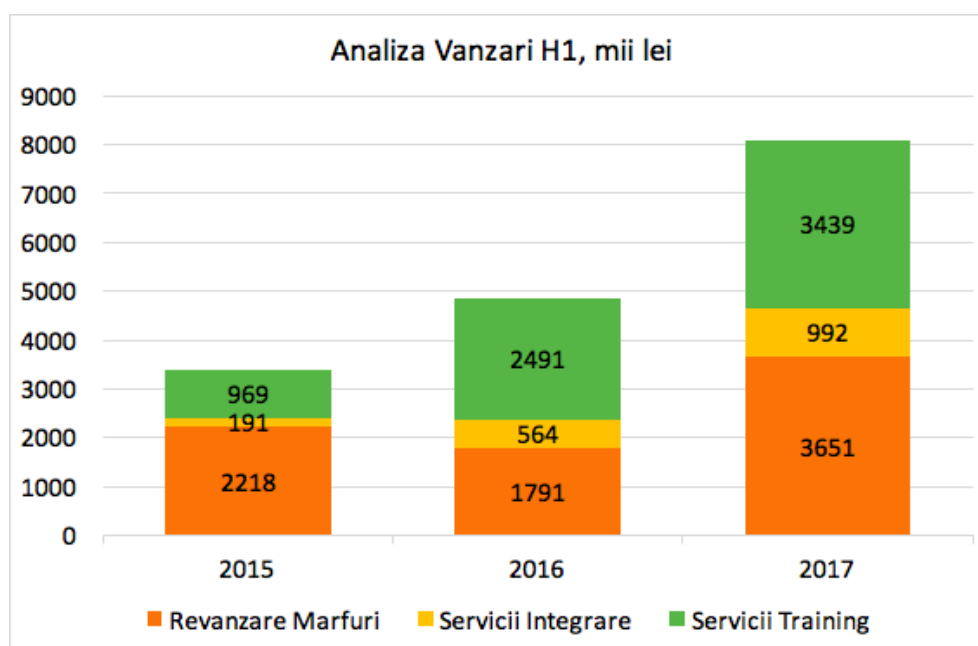


Contul de profit și pierdere

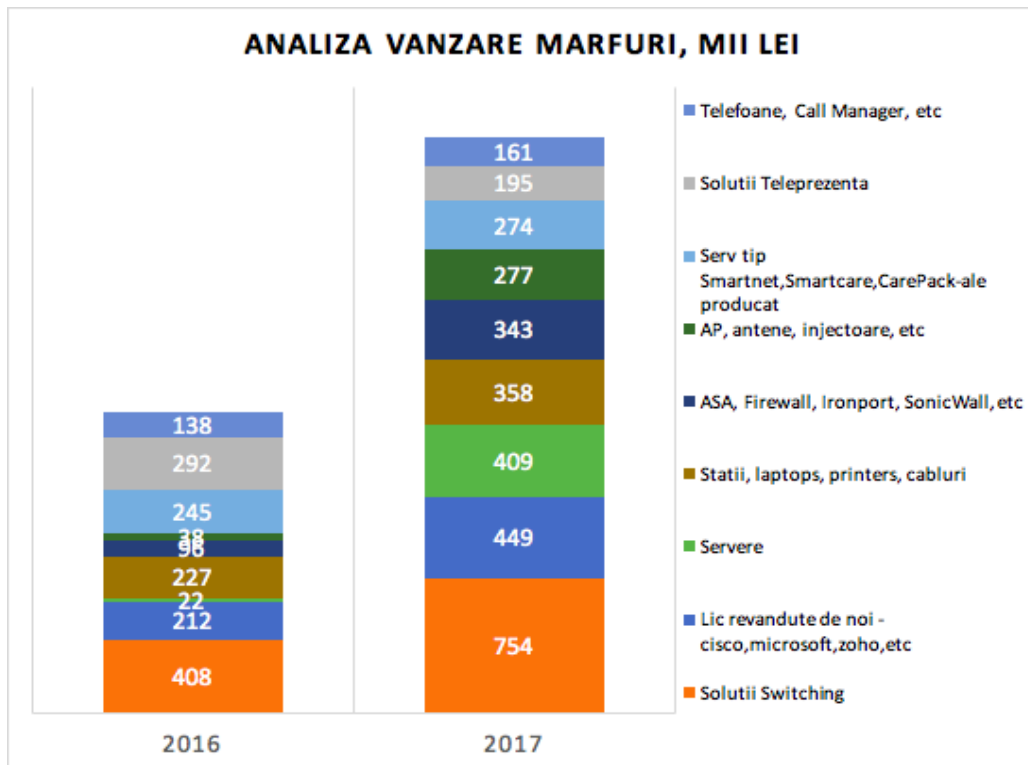
Analiza vânzărilor

Cel mai important element de menționat în analiza vânzărilor pentru semestrul 1 2017 este continuarea trendului observat încă din 2016, în care serviciile au devansat comerțul ca pondere în cifra de afaceri. În cazul semestrului 1 al anului 2017, vânzările din integrare aproape s-au dublat față de perioada similară a anului anterior, iar vânzările de training au crescut cu 38% față de H1 2016, înregistrând totodată cele mai mari valori din istoria companiei. Spre exemplu, serviciile de training au depășit valoarea de 3.4 milioane lei, iar cele de integrare s-au apropiat de 1.5 milioane lei. Creșterea totală a veniturilor este de 70% față de anul anterior.

Acest rezultat survine ca urmare a unei mai mari concentrări a echipei de vânzări asupra proiectelor cu valoare adăugată, câștigate ca urmare a diferențiatorilor Bittnet - capacitatea de a livra proiecte complexe.

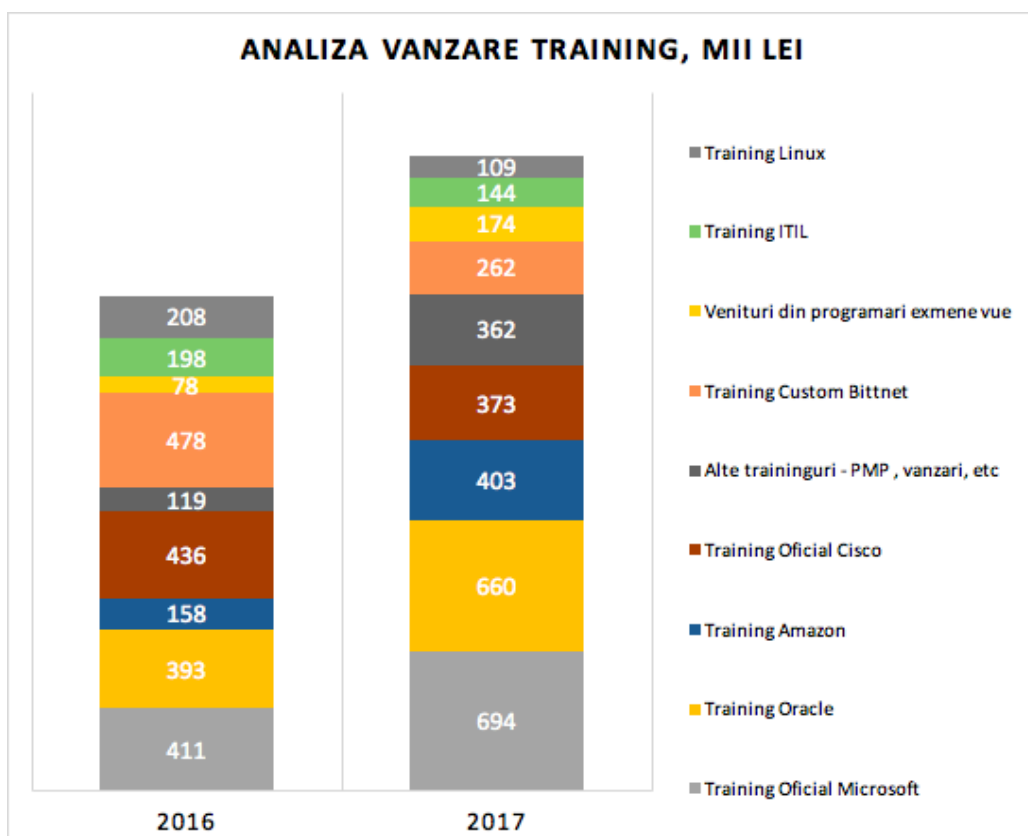


Pentru o mai bună înțelegere a structurii vânzărilor, reproducem în continuare rezultatele primelor cele mai vândute produse pentru linia de integrare (88% din vânzările H1 2017):



Se remarca o crestere semnificativa a vanzarilor de infrastructura retea (switching), a licentelor software, a serverelor si a solutiilor de securitate informatica (ASA, firewall, etc). Aditonal, in cadrul liniei de business 'integrare', serviciile de instalare, implementare, configurare, testare au crescut cu 62%, de la 530 mii lei in 2016 la 860 mii lei in 2017.

In cazul produselor de tip training, topul vanzarilor (96% din total) este acesta:



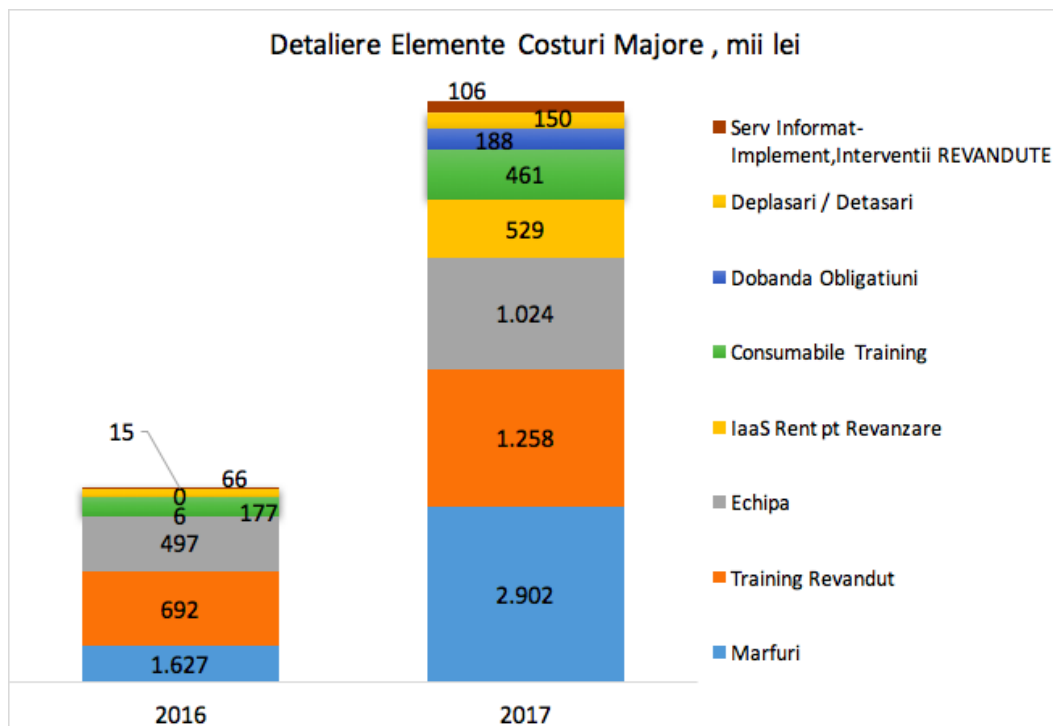
Trainingul Microsoft continua sa reprezinte cel mai bun performer din produsele de training, tendinta observata si pentru intreg anul 2016.

Totodata , schimbarea modelului de Universitate Oracle din decembrie 2016 a condus asa cum estimam in raportul anual pentru anul trecut, la o crestere semnificativa a acestui vendor in portofoliul nostru, situatie favorabila dublata si de cresterea marjelor inregistrate pentru trainingul Oracle (odata cu trecerea la modelul de 'livrare completa' versus 'revanzare locuri' cum era anterior).

Al treilea performer in valoarea absoluta dar cu cea mai accelerata crestere este trainingul AWS, segment de piata unde Bittnet este unicul furnizor autorizat .

Elemente de costuri

Dintre elementele de costuri, prezentăm în continuare elementele cu o pondere semnificativă:



Evoluția crescătoare a cheltuielilor este explicată în mod natural de creșterea activității. Diferența de 3.5 milioane lei între totalul cheltuielilor primului semestru al anului 2017 versus cel al anului anterior este explicată aproape în totalitate de următoarele evoluții:

- Creștere cheltuieli cu bunuri și servicii revandute (2.74 milioane lei)
- Creștere cheltuieli cu echipa: 0,52 milioane lei
- Creștere cheltuieli cu deplasările: 0,08 milioane lei

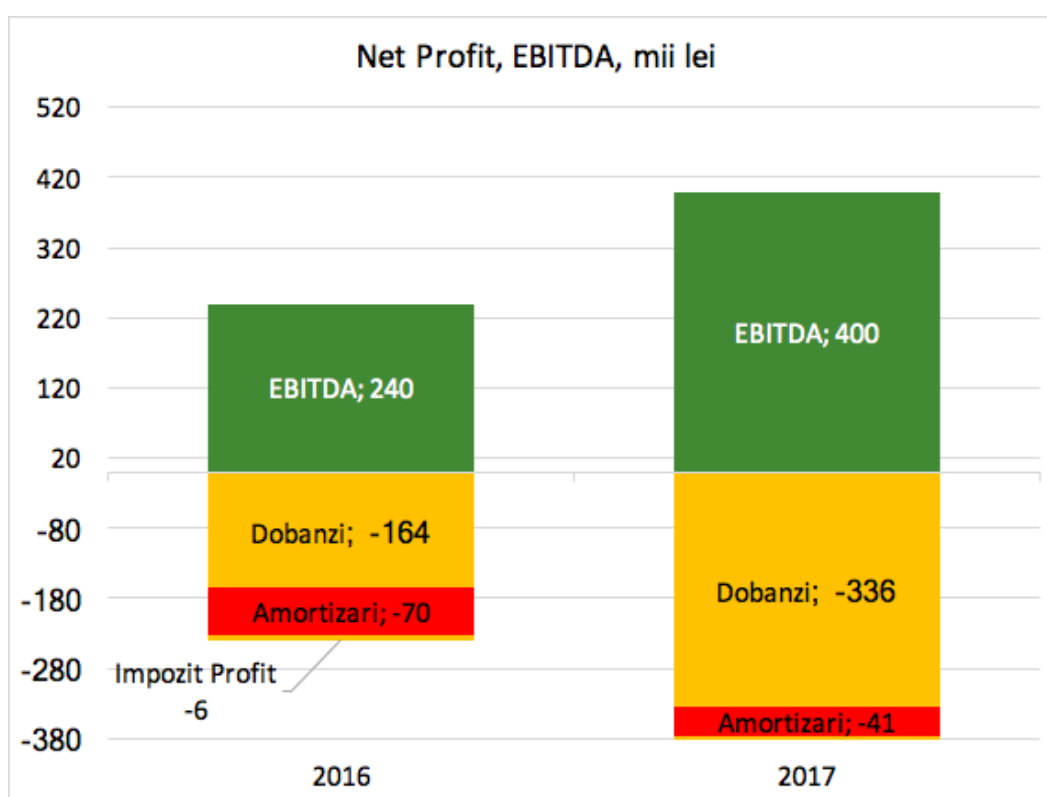
Creșterea costurilor cu echipa (salarii plus colaboratori) reflectă activitatea de expansiune și concentrarea noastră continuă, în vederea obținerii unei acoperiri regionale și a unei forțe de vânzări și furnizare mai mare.

Rezultatul operațional, financiar și profitul brut

H1 2017 continua sa demonstreze validitatea modelului financiar pe care îl urmărim. Având în vedere că suntem o companie a cărei capacitate de livrare este mai solicitată în al patrulea trimestru și, pe de altă parte, capacitatea de livrare nu este ușor de scalat, acestea se traduc într-un cost fix, indirect, ridicat. În altă ordine de idei, ceea ce acest lucru înseamnă ca modalitate de a conduce business-ul, este că trebuie să creștem marja brută produsă (prin creșterea vânzărilor), deoarece fiecare dolar produs peste pragul costurilor fixe trece direct în contul de profit.

Cu alte cuvinte, mici creșteri în încasări peste un anumit prag, generează o creștere semnificativă a profitabilității.

Drept rezultat, continuand trendul anilor anteriori, profitul operațional înregistrat în H1 2017 este cu 67% mai mare decat în H1 2016.



Profitul net

Diferența dintre profitul brut și profitul net este dată de cheltuielile cu impozitul pe profit. Impozitul pe profit se calculează față de profitul impozabil. În calculul profitului impozabil, anumite cheltuieli sunt nedeductibile fiscal (integral sau parțial). Un exemplu care merită menționat îl reprezintă cheltuielile cu închirierea mijloacelor de transport și combustibilul aferent, care nu sunt folosite de echipa de vânzări. În cazul închirierii de mijloace de transport și alimentării acestora cu combustibil pentru a asigura deplasarea la clienți a membrilor echipei tehnice (intervenții, instalări, implementări etc.), aceste cheltuieli sunt deductibile doar în proporție de 50%. Același tratament se aplică și cheltuielilor similare, efectuate pentru deplasarea la clienți a administratorului societății. Aceasta conduce la situația în care calculul impozitului pe profit nu se face ca procent din profitul brut, ci ca procent din profitul impozabil din punct de vedere fiscal. În cazul perioadei de raportare, cheltuiala cu impozitul pe profit a crescut de la 6.036 lei în H1 2016 la 9.501 lei în H1 2017.

Dividende declarate și plătite

Societatea nu a platit dividende in semestrul 1 al anului 2017. Politica Societatii privind dividendele este detaliata la adresa: <https://investors.bittnet.ro/politicile-corporative/politica-de-dividend/?lang=ro>

Situația Fluxurilor de Numerar

	- lei -
Denumire indicator	Valoare
1. + Profit sau pierdere	13.156
2. + Amortizari și provizioane	40.991
3. – Variația stocurilor (-/+)	+ 492.961
4. – Variația creantelor (-/+)	- 504.212
5. + Variația datoriilor comerciale (-/+)	+ 81.866
6. + Variația altor datorii (-/+)	- 473.773
7. += Flux de numerar din activitatea de exploatare (A)	- 326.509
8. – Investitii efectuate – total, din care:	-
9. += Flux de numerar din activitatea de investitii (B)	-
10. + Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=)-total, din care	
11. + Credite pe termen scurt (sub un an)	- 327.367
12. + Credite pe termen mediu și lung	- 63.491
13. += Flux de numerar din activitatea financiară (C)	- 390.858
14. – Variația altor elemente de activ (-/+)	- 65.816
15. + Variația altor elemente de pasiv (-/+)	+ 780.915
16. += Flux de numerar din alte activități (D)	+ 846.731
17. + Disponibilități bănești la începutul perioadei	2.354.993
18. += Flux de numerar net (A+B+C+D)	+ 129.364
19. + Disponibilități bănești la sfârșitul perioadei	2.484.357

3. Analiza activității societății comerciale

3.1. Prezentarea și analizarea tendințelor, elementelor, evenimentelor sau factorilor de incertitudine ce afectează sau ar putea afecta lichiditatea societății comerciale, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut.

Față de primul semestru al anului 2016, mediul de afaceri românesc și contextul economic global au înregistrat o ‘efervescentă’ care ar putea fi doar favorabila companiei. Am sesizat deschiderea companiilor mari și a sectorului public către investiții, rețehnologizare, ceea ce ne ofera un teren propice pentru a continua creșterea accelerată.

Există mai multe opinii care spun că marile economii ale lumii (dar și România) se află în ultimele faze ale unei noi “bule”, și că, deci, va urma o criză. Desigur, întotdeauna o criză urmează, dar este important să estimăm ‘cat de repede’. Semnalele primite de la parteneri, clienți și furnizori, arată că România încă nu se apropie de vârful de creștere, ci dimpotrivă, urmează în continuare perioade de creștere, atât timp cât nu apar evenimente de genul ‘forța majoră’ (război, etc).

Compania intenționează să realizeze un nou plasament privat de obligațiuni, și să extindă la maximum liniile și produsele de finanțare disponibile, pentru a profita de efervescenta piețelor financiare și a asigura soliditatea financiară a companiei.

Rate de lichiditate

Rata	Formula	H1 2016	H1 2017
Rata lichidității curente	Active circulante / Datorii curente	1.46	3.51
Rata lichidității rapide	(Active circulante - Stocuri) / Datorii curente	1.42	3.20

Lichiditatea curentă și Lichiditatea rapidă reprezintă două dintre cele mai importante rate financiare ale unei companii și măsoară capacitatea acesteia de a plăti datoriile pe termen scurt utilizând activele disponibile pe termen scurt.

Creșterea spectaculoasă a nivelurilor acestor indicatori se datorează, în principal, creșterii disponibilităților banesti din contul “casa și banca” ca urmare a infuziei de cash pe care acționarii companiei au realizat-o la începutul anului 2017 și în urma careia emitentului i-au fost subscrise acțiuni noi în valoare de 780 mii lei, dar și prin vânzarea de obligațiuni corporative din luna august a anului 2016, care au adus în conturile bancare ale companiei suma de 4,186 mil lei. Emisiunea de obligațiuni are rambursarea principalului în anul 2019, în consecință acest împrumut nu afectează gradul de lichiditate imediată al companiei.

Alt element care a “ajutat” la îmbunătățirea gradului de lichiditate este creșterea cu aproximativ 60% a nivelului creanțelor în prima jumătate a lui 2017, față de 30 iunie 2016. Creșterea nivelului creanțelor cu 2,6 milioane de lei în condițiile în care datoriile pe termen scurt către furnizori și creditorii bancari au înregistrat o scădere de 1,23 milioane lei arată o poziție financiară mai solidă pe care compania o are la 30 iunie 2017 în raport cu anii precedenți.

Nivelul ridicat al ratelor lichidității presupune o pondere redusă a activelor fixe și o perioadă mai scurtă pentru valorificarea serviciilor vândute de către companie care se traduce printr-o utilizare mai eficientă a capitalului de lucru. În situația de față activitatea curentă și capitalul de lucru nu sunt dependente de finanțarea din creditele pe termen scurt.

În teorie, valoarea optimă pentru nivelul ratei de lichiditate variază foarte mult în funcție de sectorul de activitate. Astfel, există sectoare unde lichiditatea optimă este de 2 sau chiar mai mare, dar și sectoare care funcționează foarte bine cu niveluri de 1.5 sau ușor sub 1.

Considerăm important de menționat că în cazul unei societăți de talia Bittnet Systems, există o serie de factori de risc, generată întocmai de dimensiunea curentă a societății. În acest sens, reproducem o listă de riscuri pe care investitorii trebuie să le aibă în vedere în analiza companiei noastre:

Riscul de preț

Riscul de preț reprezintă riscul ca prețul de piață al produselor și serviciilor vândute de companie să fluctueze în așa măsură încât să facă neprofitabile contractele existente.

Acest risc de preț are două componente: riscul fluctuației prețului la elementele care compun costurile fixe ale companiei și riscul fluctuației prețului la elementele ce compun costurile variabile ale fiecărui proiect.

Compania ține sub control atent riscul fluctuației prețului la elementele de cost variabil prin următoarele acțiuni:

- compania nu operează cu stocuri, fiecare comandă la furnizori fiind plasată pe baza comenzilor primite de la clienți, astfel încât marja comercială este "locked in";
- compania nu are în derulare contracte cu prețuri fixe pentru livrări succesive pe perioade lungi de timp;
- compania nu depune oferte de acest tip la clienți. În cazul solicitării de astfel de oferte, compania include clauze de tip "limita de variație a prețului".

Compania ține sub control atent riscul fluctuației prețului la elementele de cost fix, astfel:

- În cazul prețurilor forței de muncă (angajați sau subcontractori): compania nu are contracte pe termen lung, cu livrări succesive și prețuri fixe cu clienții, putând astfel oferta în orice moment, ținând cont de situația curentă. Estimăm că o creștere a costurilor cu forța de muncă va afecta similar întreaga industrie, nu doar compania;
- Din poziția de lider de piață în domeniul trainigului IT, compania poate obține prețuri de vânzare mai bune decât concurența;
- Elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bd. Timisoara nr 26. Acest contract are prețul fixat până în 2024.

Riscul de curs valutar

Un element important al riscului de preț este riscul de fluctuație a cursului valutar. Compania urmărește să fie neutră față de riscul de fluctuație a cursului valutar. Activitățile derulate în acest sens sunt:

- Compania nu depune oferte de vânzare "cross currency" (oferte cu prețul de vânzare exprimat în altă valută decât în cel de achiziție);
- În cazul în care ni se solicită astfel de oferte, includem clauze de tip "limita de variație";
- Toate prețurile de vânzare din contracte sunt exprimate în valută, cu facturarea în lei la cursul din data livrării;
- Compania nu operează cu stocuri.

Desigur, acest risc nu poate fi complet eliminat, și în fiecare perioadă financiară compania înregistrează venituri sau cheltuieli cu diferențele de curs valutar.

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este asociat deținerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea companiei nu depinde de deținerea de active imobilizate sau financiare și de transformarea acestora în active lichide. Activele societății (echipamente tehnologice) sunt folosite în activitatea curentă (prestarea serviciilor). Din total active, cea mai mare parte o reprezintă creanțele și disponibilul la bănci. Din acest punct de vedere, riscurile mai importante pentru companie sunt riscul de cash flow și cel de credit.

Riscul de credit

Riscul de credit reprezintă riscul ca debitorii companiei să nu își poată onora obligațiile la termenul de scadență, din cauza deteriorării situației financiare a acestora. Compania este mai puțin expusă acestui risc, datorită specificului produselor și serviciilor vândute, care se adresează către companii de anumite dimensiuni, cu o situație financiară deosebită.

Compania analizează noii clienți folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiză a bonității clienților) și are o procedură strictă privind documentarea comenzilor și prestării serviciilor sau livrării bunurilor.

Totuși, compania nu a identificat o soluție care să poată elimina complet riscul de credit, acesta fiind unul dintre cele mai importante riscuri pentru o societate de dimensiunea noastră.

Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezintă riscul ca societatea să nu își poată onora datoriile la scadență.

În activitatea companiei, acest risc are două componente pe care le urmărim:

- “Sincronizarea” scadențelor de încasare de la clienți a sumelor aferente vânzărilor din proiecte cu scadențele de plată către furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate 0 pe principiul sincronizării scadențelor (termenul de încasare de la client să fie mai mic decât termenul de plată către furnizori). Această problemă preia forma clauzelor “back to back” privind încasarea facturilor în cazul serviciilor subcontractate sau a comisiunilor de vânzări. Adicional, pentru a adresa situațiile în care termenele de plată solicitate de clienții cu mare putere de negociere nu pot fi susținute de furnizori, compania caută în mod activ și continuu soluții de finanțare, precum scontarea facturilor, factoringul etc. Spre exemplu, în cursul anului 2016 compania a avut la dispoziție și a accesat 3 facilități diferite de factoring fără regres, de la 3 finanțatori diferiți.
- Riscul dat de sezonitatea afacerii. Dat fiind specificul clienților pe care compania îi servește (companii care operează cu bugete anuale, planuri de investiții etc), în industria de IT B2B se înregistrează o accelerare puternică a volumului de business în trimestrul 4. Pe de altă parte, capacitatea de livrare nu poate fi ușor redimensionată, astfel încât există riscul (în cazul unui trimestru 4 sub așteptări) în cazul companiei, ca aceasta să nu atingă pragul de profitabilitate sau să nu atingă țintele financiare propuse. Pe parcursul anului, această combinație de factori conduce la necesitatea unor linii de finanțare. Compania caută în mod activ extinderea finanțării bancare disponibile, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt. Compania ia în calcul orice produs de finanțare pe termen lung, care să reducă riscul de cash flow.

Riscul asociat cu persoane cheie

Succesul companiei depinde până la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atragă, să pastreze și să motiveze personal calificat. Business-ul Bittnet se bazează pe ingineri cu o calificare înaltă și cu remunerație pe măsură, care se găsesc în număr restrâns și care pot primi oferte de la concurență. În cazul în care compania nu reușește să gestioneze în mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru să aibă un efect material advers semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau a prospecțiilor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și căi de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial. În mod particular, trendul de nearshoring (companii multinaționale mută în România activitățile de suport IT pentru organizația globală), aduce oportunități deosebite companiei noastre, dar prezintă și riscul ca giganți mondiali să dezechilibreze piața forței de muncă din IT, oferind câștiguri dimensionate, conform bugetelor și puterii de cumpărare din Vest, creând astfel o problemă cu stabilitatea forței de muncă și companiei noastre. În primele 6 luni ale anului 2017, piața muncii în domeniul IT a continuat să fie foarte dinamică. În cei 10 ani de existență, Bittnet a înregistrat o fluctuație de personal atipic de mică pentru această industrie, dar nu există garanții că această situație va continua.

Unul dintre elementele cheie din strategia pentru 2016 - 2017 este construirea unui puternic brand de angajator, care să susțină activitatea de recrutare și de menținere a unei echipe valoroase. În consecință, compania se concentrează pe crearea unei culturi organizaționale puternice și a unui brand de angajator important pe piața muncii.

De asemenea, managementul a propus acționarilor, iar aceștia au aprobat în cadrul Adunării Generale a Acționarilor din 26 aprilie 2017, crearea unui plan de incentivare a persoanelor cheie cu opțiuni de achiziționare a acțiunilor companiei la preț preferențial - Stock Option Plan. Această abordare are scopul de a crește gradul de "engagement" a persoanelor cheie și de a alinia mai bine interesul acestora cu interesele acționarilor.

Riscul asociat cu clienții semnificativi

La 30 iunie 2016, situația concentrării clienților s-a îmbunătățit semnificativ față de media istorică, dar rămânea una concentrată. La jumătatea anului 2016, primii 10 clienți concentrau doar 47% din cifra de afaceri, în condițiile în care suma totală facturată către primii 10 clienți crescuse față de 2015 cu 3%. Cu alte cuvinte, creșterea de 38% a cifrei de afaceri s-a realizat prin 'deconcentrarea' vânzărilor.

La 30 iunie 2017 situația a continuat să se îmbunătățească, fiind acum nevoie de primii 15 clienți pentru a atinge pragul de 50% din cifra de afaceri, chiar dacă valoarea facturată către clienți a crescut semnificativ. În plus, creșterea cu 70% a veniturilor s-a realizat în relație cu mai mulți clienți (+21% număr clienți față de H1 2016), cu alte cuvinte, și în H1 2017 a continuat procesul de 'deconcentrare' a vânzărilor.

Riscul asociat cu drepturile asupra mărcii înregistrate

Marca înregistrată „Bittnet Systems” este deținută de o terță parte care are o legătură personală cu managementul Companiei (în continuare denumit licențiatorul). În 2010, Bittnet a semnat un acord conform, în baza căruia Compania poate utiliza marca înregistrată, plătiind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generată într-un an.

Contractul a fost semnat pe o perioadă de 10 ani (până în 2020) și nu includea nici o perioadă de notificare pentru terminarea acestuia. Acordul conține penalități contractuale, conform cărora pentru fiecare zi de întârziere a plăților există o dobândă egală cu 0,1% din valoarea plății.

În cursul anului 2016, Compania a ajuns la un acord de principiu în vederea transferului mărcii către Companie. Acordul prevede achitarea unei sume de către companie și transferul a 5% din acțiunile societății deținute de fondatori (Logofătu Mihai și Logofătu Cristian) la schimb cu dreptul perpetuu de folosire a mărcii. În cursul anului 2017 societatea va evalua cu entitățile pieței de capital modalitatea practică de transpunere în realitate a acestui acord, date fiind limitările din Codul Depozitarului Central asupra transferului de acțiuni de către acționarii semnificativi.

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

Obiectivul strategic al companiei este de a dezvolta în mod continuu relațiile cu clienții. Nu poate fi exclusă posibilitatea ca Bittnet să nu fie capabilă să extindă baza curentă de clienți sau posibilitatea ca relațiile cu clienții existenți să se deterioreze. Există, de asemenea, și riscul ca societatea să nu fie capabilă să îndeplinească alte elemente din strategia pe care și-a definit-o, mai exact: lărgirea forței de vânzări, stabilirea unui birou local în unul dintre principalele orașe ale țării, consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT, extinderea bazei de clienți și furnizarea de training-uri pentru un număr mai mare de potențiali clienți, iar dezvoltarea și crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, compania intenționează să extindă oferta de produse și servicii și să îmbunătățească activitățile de marketing.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementării cu succes a strategiei de creștere bazate pe resursele și unitățile de afacere existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale relatate în raportări periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

Acest capitol merită o discuție mai detaliată. În fiecare an compania supune aprobării acționarilor un Buget de Venituri și Cheltuieli. Managementul construiește acest BVC folosind o abordare “de jos în sus” - pornind de la evaluările proiectelor în derulare (a pipeline-ului de vânzări disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vânzări din anii anteriori, a acțiunilor de marketing și vânzări angajate / plănuite deja și a țintelor de vânzări asumate de fiecare membru al echipei de vânzări. Cu alte cuvinte, BVC-ul este construit într-un mod prudent.

Pe de altă parte, ceea ce urmărim și măsurăm în relație cu echipa de vânzări și cu orice partener este MARJA BRUTĂ comercială și nu suma vânzărilor. Astfel, în fiecare an, la publicarea BVC-ului, managementul trebuie să răspundă la întrebarea “dacă avem o încredere rezonabilă că vom putea genera 100 lei de marjă brută, din câți lei de vânzări vom obține această marjă?”. Trebuie avut în vedere faptul că realizările de vânzări sunt măsurate și apreciate EXCLUSIV după volumul de marjă brută generată. Cu alte cuvinte, 100 de euro de marjă generată din vânzări de 200 euro de cursuri este la fel de valoroasă pentru companie și este, deci, răsplătită la fel cu 100 euro de marjă generată din vânzări de 500 euro de soluții de comunicații.

Pentru a putea răspunde la întrebarea “de câți lei de vânzări este nevoie pentru a produce marja angajată de 100 lei”, trebuie, deci, să răspundem intermediar la întrebarea “care va fi procentul mediu de marjă brută înregistrat de companie?”. Conform principiului prudenței, managementul aplică mici diminuări procentelor de marjă brută deja înregistrate, pentru a afla răspunsul la această întrebare.

Rezultatul neașteptat al acestor estimări precaute este că, dacă aplicăm un procent de marjă mai mic, atunci de fapt presupunem că va trebui să ‘muncim’ mai mult pentru aceiași lei de marjă brută, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile companiei sunt MAI MARI.

Totuși, compania urmărește doar marja brută și nu volumul de vânzări, de aceea în timpul derulării exercițiului bugetar este mult mai probabil ca prognozele de venituri (cifra de afaceri) să fie eronate, iar cele de profitabilitate a companiei să fie mai acurate. Cu alte cuvinte, managementul nu țintește, nu urmărește și nu recompensează atingerea niciunei ținte de venituri și, în consecință, investitorii nu ar trebui să urmărească și să evalueze atingerea de către societate a indicatorilor de venituri (cifra de afaceri), ci a indicatorilor de profitabilitate.

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

Compania este expusă riscului de creștere a ratei dobânzilor, având contractate credite și împrumuturi. Orice creștere a ratei dobânzii va fi reflectată de creșterea costurilor financiare. Compania monitorizează în mod regulat situația pieței pentru a previziona riscul asociat cu rata dobânzii.

În perioada cuprinsă între 30 iunie și data publicării acestui raport (26 august), compania a derulat cu succes o ofertă de vânzare prin plasament privat de obligațiuni, conform Hotărârii nr. 9 a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 28 aprilie 2016. Obligațiunile au valoare nominală de 1000 lei, o scadență de 3 ani și o dobândă anuală de 9% fixă, plătită trimestrial.

Au fost subscribe în total 4186 obligațiuni, ceea ce ridică suma totală atrasă în cadrul plasamentului la 4.186.000 lei. Ca urmare a acestui plasament de succes, compania a demarat demersuri de renegociere a condițiilor contractuale cu partenerii bancari.

Riscul asociat cu listarea acțiunilor Companiei pe piața AeRO - prețul viitor pe acțiune și lichiditatea tranzacțiilor

Prețul acțiunilor și lichiditatea tranzacțiilor pentru companiile listate pe piața AeRO depinde de numărul și mărimea ordinelor de cumpărare și vânzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garanție asupra prețului viitor al acțiunilor companiei după debutul pe piața AeRO și nicio garanție asupra lichidității acestora. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpără acțiunile va putea să le vândă oricând la un preț satisfăcător.

Riscul asociat cu o investiție directă în acțiuni

Actionarii ar trebui să fie conștienți asupra riscului asociat cu o investiție directă în acțiuni, care este mult mai mare decât riscul asociat unei investiții în titluri de stat sau participații în fonduri de investiții, în principal din cauza volatilității și evoluției impredictibile a prețurilor acțiunilor, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

Riscul asociat cu schimbarea legislației și fiscalității în România

Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a companiei. Modificările legate de ajustările legislației românești cu reglementările Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a companiei și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislația și procedurile greoaie de obținere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restricționa dezvoltarea viitoare a companiei. Pentru a minimiza acest risc, compania analizează în mod regulat modificările acestor reglementări și a interpretărilor lor.

3.2. Prezentarea și analizarea efectelor asupra situației financiare a societății comerciale a tuturor cheltuielilor de capital, curente sau anticipate (precizând scopul și sursele de finanțare a acestor cheltuieli), comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut.

Pe parcursul primului semestru din 2017, compania nu a realizat cheltuieli de capital. Pentru a doua jumătate a anului, compania are aprobate ca elemente semnificative de cheltuieli de capital și operationale mutarea într-un nou birou - Bd Timisoara nr 26, Cladirea Plaza Offices, etaj 1.

Conform celor aprobate de Adunarea generala pentru anul 2017, Compania are urmatoarele Bugete:

Buget Investitii

- Achizițiile de active / investițiile vor fi dimensionate la 2.000.000 lei, cu condiția existenței surselor de finanțare pentru punerea în aplicare. Planul de investiții include:
- modernizarea mediului de lucru al centrului de training prin mutarea într-un nou sediu
- achiziția de resurse IT - website, programe informatice, certificari, licențe pentru mutarea într-un nou sediu
- asigurarea funcționării constante a sistemelor IT
- oferirea de servicii de tip cloud și managed services către clienții Societății.

Managementul societății va depune toate diligentele necesare ca aceste operațiuni să nu afecteze cashflow-ul companiei. În acest sens, se vor avea în vedere contracte de închiriere negociate pentru majoritatea echipamentelor IT, mobilierului și partițiilor de sticlă (care vor reduce deci Bugetul de Investiții dacă sunt agreate cu furnizorii)

Buget Inchiriere Active Corporale

În cursul anului fiscal 2017, Compania urmează să încheie următoarele contracte de închiriere prin care să dobândească accesul / folosința de mijloace fixe (active) corporale, care depășesc cumulativ pragul prevăzut la Art 241 alin 2 din Legea 297 / 2004:

- Contract închiriere spațiu birouri, în vederea relocării activității curente, ca urmare a:
 - Expirării contractului de închiriere curent pentru spațiul din Bd Luliu Maniu 7-11
 - Apariției necesității imperioase de extindere a spațiului curent disponibil atât pentru birouri (activități de tip întâlniri, sedințe, activități de coordonare și planificare cu subcontractorii), dar și pentru activitatea de centru de training.
 - Identificării unui spațiu corespunzător planurilor de dezvoltare ale societății în cadrul unei clădiri de birouri administrată de Anchor Plaza - în apropierea actualului spațiu - pe Bulevardul Timisoara nr 67. Acest spațiu are aproximativ 1100 mp, permite alocarea unui spațiu dublu atât activității de birouri, cât și dublarea numărului de săli de curs (de la 4 la 8), extinderea spațiului disponibil pentru masa cursanților și creșterea spațiilor de tip 'technology showroom'. Pentru acest spațiu, Compania a semnat un contract de închiriere, la un pret mediu per metru patrat similar cu oferta primită pentru prelungirea contractului aferent spațiului din Luliu Maniu. Considerăm ca mutarea într-un spațiu dublu ca dimensiune, într-o clădire de birouri de tip A, cu parcare amplă (parcarea mall-ului) și în apropierea a două stații de metrou este decizia optimă.
- Necesitatea amenajării spațiului anterior menționat atât la nivel de arhitectură (partiții - pereti de rigips și sticlă), dar și la nivel de mobilier (scaune, birouri, recepție, mese pentru cursanți) și tehnologie IT (stații de lucru pentru cursanți, proiectoare, infrastructura rețea și servere IT).

3.3. Prezentarea și analizarea evenimentelor, tranzacțiilor, schimbărilor economice care afectează semnificativ veniturile din activitatea de bază. Precizarea măsurii în care au fost afectate veniturile de fiecare element identificat. Comparație cu perioada corespunzătoare a anului trecut.

Față de semestrul 1 al anului 2016, în perioada de raportare, societatea a observat următoarele evenimente și trenduri care pot afecta semnificativ veniturile societății:

Migrarea catre Cloud

Pariul facut de Companie in 2015, cand am identificat Cloudul ca o oportunitate semnificativa de dezvoltare a businessului nostru, pare a fi unul castigator. In primul semestru din 2017 Compania a sesiat o deschidere mult mai mare a clientilor catre proiecte de Clod, deruland 15 proiecte de migrare. Mai important, clienti din domenii anterior 'reticente' au devenit interesati si acorda atentie acestui subiect. Acest trend are sansa de a influenta pozitiv semnificativ veniturile companiei in viitor.

Pe de alta parte, in aceasta noua nisa de business exista sansa de a ne confrunta cu concurenti necunoscuti pana acum, care provin din domeniul de software development, ceea ce poate influenta negativ atata costurile cat si perspectivele de castigare a proiectelor de catre companie.

Trendul de nearshoring

Odată cu mutarea către România a centrelor de operațiuni în domeniul IT a mai multor companii multinaționale, compania noastră se bucură de o oportunitate dublă: pe de o parte, potențialul de creștere a veniturilor din training IT pentru echipele locale ale acestor companii, iar pe de altă parte, potențialul de a obține venituri din subcontractarea unor servicii avansate (așa numitele "Level 3") pentru aceste centre de suport global.

Pe de altă parte, acest trend poate afecta negativ veniturile societății, prin scăderea capacității de livrare a societății, în cazul în care aceste companii multinaționale ar face oferte financiare mai bune, adresate actualilor membri ai echipei Bittnet.

4. Schimbări care afectează capitalul și administrarea societății comerciale

4.1. Descrierea cazurilor în care societatea comercială a fost în imposibilitatea de a își respecta obligațiile financiare în timpul perioadei respective.

Societatea nu s-a aflat în imposibilitatea de a își respecta obligațiile financiare.

4.2. Descrierea oricărei modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societatea comercială.

Nu există modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societate. Adunarea Generală a Acționarilor din data de 26 aprilie 2017 a aprobat următoarele operațiuni privind capitalul social al societății:

Majorarea capitalului cu acțiuni gratuite 1:1

În cursul semestrului 1 al anului fiscal 2017, acționarii societății au aprobat majorarea capitalului social cu suma de 1.451.412,30 lei (reprezentând 14.514.123 acțiuni), până la suma de 2.902.824,60 lei (un total de 29.028.246 acțiuni).

Sursele de finanțare pentru această majorare de capital au fost următoarele:

- capitalizarea profiturilor nete nerepartizate ale anului 2015 în suma de 507,391.89. lei;
- capitalizarea primelor de emisiune în valoare de 680,817.60 lei;
- capitalizarea sumei de 263,202.81 lei din profitul de repartizat al anului 2016.

Ca urmare a acestei hotărâri a Adunării Generale, fiecare acționar care deținea acțiuni la data de înregistrare - 30 iunie 2017 - a primit 1 acțiune gratuită pentru fiecare acțiune deținută la data de înregistrare. Acest proces a fost finalizat cu succes, astfel încât Depozitarul Central a încarcat acțiunile gratuite în conturile de tranzacționare ale destinatarilor în data de 11.07.2017

Majorarea capitalului cu aporturi noi

În aceeași ședință a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor a fost aprobată majorarea capitalului social cu aporturi noi din partea acționarilor, prin emisiunea unui număr de 1.416.012 acțiuni noi.

Majorarea capitalului social se va realiza prin oferirea acțiunilor noi spre subscriere în cadrul dreptului de preferință deținut de acționarii existenți la data de înregistrare - 22 mai 2017.

După expirarea perioadei de exercitare a dreptului de preferință, acțiunile nou-emise, rămase nesubscrise, vor fi oferite spre vânzare în cadrul unui plasament privat, la un preț care nu va fi mai mic decât prețul oferit acționarilor în prima etapă.

Conform deciziei acționarilor, drepturile de preferință vor fi tranzacționate înaintea perioadei de subscriere pe sistemul alternativ al BVB.

Structura acționariatului la 30 iunie 2017

Structura acționariatului la data de 30 iunie 2017, conform informării de la Depozitarul Central este:

Acționar	Procent din capital și drepturi de vot
LOGOFĂTU CRISTIAN-ION	29,2128 %
LOGOFĂTU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN	27,8924 %
CĂPĂȚÎNĂ-GROȘANU RAZVAN	15,9728 %
ALȚI ACȚIONARI	26,9220%

5. Tranzacții semnificative

Nu este cazul - În perioada de raportare, societatea nu a încheiat tranzacții semnificative cu persoane cu care acționează în mod concertat.

6. Semnături și declarații conform art. 123 2 punctul B, lit c din Regulamentul ASF nr.1/2006.

Cristian Logofatu, în calitate de Director Financiar al Companiei declară că, după cunoștințele lui, raportarea contabilă semestrială care a fost întocmită în conformitate cu standardele contabile aplicabile oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit și pierdere ale emitentului sau ale filialelor acestuia incluse în procesul de consolidare și că aceasta prezintă în mod corect și complet informațiile despre emitent;

7. Gradul de realizare a țintelor pentru anul 2017

Cont de profit și pierdere [RON]	Valoarea previzionată 2017	Valoarea raportată HY2017	% de realizare după HY
Cifra de afaceri	25 275 000	8 514 633	33,69%
Cheltuielile de exploatare, inclusiv:	- 22 700 000	8 124 821	35,79%
- Depreciere și Amortizare	- 135 000	- 41 000	30,37%
Operating result	2 440 000	331 945	13,60%
Rezultate financiare, inclusiv:	-500 000	-309 288	61,86%
- Profit din vânzarea acțiunilor de trezorerie	0	0	0
- Cheltuieli financiare	-500 000	-335 860	67,17%
Rezultatul brut	1 940 000	22 657	1,17%
Rezultatul net	1 629 600	13 156	0,81%
Numărul de acțiuni	30 444 258	29 028 246	-
Rezultatul net per acțiune	0,05	0,0005	

8. Anexe

Atașat se regăsesc situațiile financiare semestriale neauditare:

8.1. Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii

8.2. Contul de profit și pierdere

8.3. Date informative

Bifati numai
dacă
este cazul:

Mari Contribuabili care depun bilanțul la Bucuresti

Sucursala

GIE - grupuri de interes economic

Activ net mai mic de 1/2 din valoarea capitalului subscris

Tip situație financiară : BS

An Semestru Anul 2017

Entitatea BITTNET SYSTEMS SA

Adresa

Județ Bucuresti Sector Sector 4 Localitate Bucuresti

Strada Soimus Nr. 23 Bloc 2 Scara b Ap. 24 Telefon 0214113193

Număr din registrul comerțului j40 3752 2007

Cod unic de inregistrare 2 1 1 8 1 8 4 8

Forma de proprietate

34--Societati pe actiuni

Activitatea preponderenta (cod si denumire clasa CAEN)

4652 Comerț cu ridicata de componente și echipamente electronice și de telecomunicații

Activitatea preponderenta efectiv desfasurata (cod si denumire clasa CAEN)

4652 Comerț cu ridicata de componente și echipamente electronice și de telecomunicații

Raportari contabile semestriale

Entități mijlocii, mari si entități de interes public

Entități de interes public ?

Entități mici

Microentități

Raportare contabilă la data de 30.06.2017 întocmită de entitățile cărora le sunt incidente Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, aprobate prin OMFP nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, coroborat cu art.3 din OMFP nr. 895/ 2017 și care în exercițiul financiar precedent au înregistrat o cifră de afaceri mai mare de 220.000 lei.

F10 - SITUATIA ACTIVELOR, DATORIILOR SI CAPITALURILOR PROPRII

F20 - CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

F30 - DATE INFORMATIVE

Instrucțiuni

Corelatii

1.Import fisier XML - F10 la 31/12/2016

2.Import fisier XML - F20 la 30/06/2016

Import 'balanta.txt'

Import fisier XML creat cu alte aplicații

VALIDARE

DEBLOCARE

ANULARE

LISTARE

ADMINISTRATOR,

Atenție !

INTOCMIT,

Numele si prenumele

Logofatu Mihai Alexandru

Numele si prenumele

Prosys Audit SRL

Calitatea

21--PERSOANE FIZICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura

Semnătura

Nr.de inregistrare in organismul profesional

3671/2007

Semnătura electronica

Formular VALIDAT

SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII

Cod 10

la data de 30.06.2017

- lei -

Denumirea elementului	Nr. rd.	Sold la:	
		01.01.2017	30.06.2017
A	B	1	2
A. ACTIVE IMOBILIZATE			
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE (ct.201+203+205+206+2071+4094+208-280-290)	01	178.603	139.112
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE(ct.211+212+213+214+215+216+217+223+224+227+231+235+4093-281-291-2931-2935)	02	4.501	3.002
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE (ct.261+262+263+265+266+267* - 296*)	03		
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd. 01 + 02 + 03)	04	183.104	142.114
B. ACTIVE CIRCULANTE			
I. STOCURI (ct.301+302+303+321+322+/-308+323+326+327+328+331+332+341+345+346+347+/-348+351+354+356+357+358+361+/-368+371+/-378+381+/-388+4091-391-392-393-394-395-396-397-398 - din ct.4428)	05	408.878	901.839
II.CREANȚE (Sumele care urmează să fie încasate după o perioadă mai mare de un an trebuie prezentate separat pentru fiecare element) (ct.267*-296*+4092+411+413+418+425+4282+431**+437**+4382+441**+4424+din ct.4428**+444**+445+446**+447**+4482+451**+453**+456**+4582+461+4662+473** - 491 - 495 - 496+5187)	06	7.499.261	6.995.049
III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT (ct.501+505+506+507+din ct.508+5113+5114-591-595-596-598)	07		
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI (din ct. 508 + ct. 5112+512+531+532+541+542)	08	2.354.993	2.484.357
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL (rd. 05 + 06 + 07 + 08)	09	10.263.132	10.381.245
C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471) (rd.11+12)	10	686.217	620.401
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 471*)	11	239.226	297.687
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 471*)	12	446.991	322.714
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419+421+423+424+426+427+4281+431***+437***+4381+441***+4423+4428***+444***+446***+447***+4481+451***+453*** +455+456***+457+4581+462+4661+473***+509+5186+519)	13	3.677.445	2.958.170
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd.09+11-13-20-23-26)	14	6.824.913	7.720.762
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd.04 +12+14)	15	7.455.008	8.185.590
G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419+421+423+424+426+427+4281+431***+437***+4381+441***+4423+4428***+444***+446***+447***+4481+451***+453*** +455+456***+4581+462+4661+473***+509+5186+519)	16	4.354.951	4.291.461
H. PROVIZIOANE (ct. 151)	17		
I. VENITURI IN AVANS (rd. 19 + 22 + 25 + 28)	18		
1. Subvenții pentru investiții (ct. 475), (rd.20+21)	19		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 475*)	20		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 475*)	21		
2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) (rd.23+24)	22		
Sume de reluat într-o perioada de pana la un an (ct. 472*)	23		
Sume de reluat într-o perioada mai mare de un an (ct. 472*)	24		
3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478) (rd.26+27)	25		

Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 478*)	26		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 478*)	27		
Fondul comercial negativ (ct.2075)	28		
J. CAPITAL ȘI REZERVE			
I. CAPITAL (rd. 30+31+32+33+34)	29	1.351.315	2.902.825
1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)	30	1.351.315	2.902.825
2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)	31		
3. Patrimoniul regiei (ct. 1015)	32		
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare (ct. 1018)	33		
5. Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 1031)	34		
II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)	35		
III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)	36		
IV. REZERVE (ct.106)	37	69.147	69.148
Acțiuni proprii (ct. 109)	38		
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)	39		
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)	40		
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă)	41	507.392	909.000
SOLD C (ct. 117)	42	0	0
SOLD D (ct. 117)	42	0	0
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA LA SFÂRȘITUL PERIOADEI DE RAPORTARE			
SOLD C (ct. 121)	43	1.180.277	13.156
SOLD D (ct. 121)	44	0	0
Repartizarea profitului (ct. 129)	45	8.074	
CAPITALURI PROPRII - TOTAL (rd. 29+35+36+37-38+39-40+41-42+43-44-45)	46	3.100.057	3.894.129
Patrimoniul public (ct. 1016)	47		
Patrimoniul privat (ct. 1017)	48		
CAPITALURI - TOTAL (rd. 46+47+48) (rd.04+09+10-13-16-17-18)	49	3.100.057	3.894.129

Suma de control F10 : 115273572 / 263407083

*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

**) Solduri debitoare ale conturilor respective.

***) Solduri creditoare ale conturilor respective.

Rd.06 - Sumele înscrise la acest rând și preluate din contul 267 reprezintă creanțele aferente contractelor de leasing financiar și altor contracte asimilate, precum și alte creanțe imobilizate, scadente într-o perioadă mai mică de 12 luni.

ADMINISTRATOR,

INTOCMIT,

Numele si prenumele

Logofatu Mihai Alexandru

Semnătura _____

Numele si prenumele

Prosys Audit SRL

Calitatea

21--PERSOANE FIZICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

Formular
VALIDAT

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

la data de 30.06.2017

Cod 20

- lei -

Denumirea indicatorilor	Nr. rd.	Realizari aferente perioadei de raportare	
		01.01.2016-30.06.2016	01.01.2017-30.06.2017
A	B	1	2
1. Cifra de afaceri netă (rd. 02+03-04+05+06)	01	4.989.913	8.514.633
Producția vândută (ct.701+702+703+704+705+706+708)	02	3.198.914	4.863.444
Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)	03	1.790.999	3.651.189
Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	04		
Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general si care mai au in derulare contracte de leasing (ct.766*)	05		
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct.7411)	06		
2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct.711+712)			
Sold C	07	13.279	0
Sold D	08	0	58.062
3. Venituri din producția de imobilizari necorporale si corporale (ct.721+ 722)	09		
4. Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 755)	10		
5. Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)	11		
6. Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)	12		
7. Alte venituri din exploatare (ct.751+758+7815)	13	74.630	195
-din care, venituri din fondul comercial negativ (ct.7815)	14		
-din care, venituri din subvenții pentru investiții (ct.7584)	15		
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01+ 07 - 08 + 09 + 10 + 11 + 12 + 13)	16	5.077.822	8.456.766
8. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct.601+602)	17	176.838	461.184
Alte cheltuieli materiale (ct.603+604+606+608)	18	66.778	133.606
b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)(ct.605)	19		24.413
c) Cheltuieli privind mărfurile (ct.607)	20	1.627.156	2.774.200
Reduceri comerciale primite (ct. 609)	21		
9. Cheltuieli cu personalul (rd. 23+24)	22	442.961	525.656
a) Salarii și indemnizații (ct.641+642+643+644)	23	360.933	428.473
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială (ct.645)	24	82.028	97.183
10.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale (rd. 26 - 27)	25	69.564	40.991
a.1) Cheltuieli (ct.6811+6813+6817)	26	69.564	40.991
a.2) Venituri (ct.7813)	27		
b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 29 - 30)	28		

b.1) Cheltuieli (ct.654+6814)	29		
b.2) Venituri (ct.754+7814)	30		
11. Alte cheltuieli de exploatare (rd. 32 la 38)	31	2.540.881	4.164.771
11.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct.611+612+613+614+615+621+622+623+624+625+626+627+628)	32	2.527.678	4.150.818
11.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale(ct. 635 +6586*)	33	1.185	20
11.3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	34		
11.4 Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 655)	35		
11.5. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	36		
11.6. Alte cheltuieli (ct.651+ 6581+ 6582 + 6583 + 6588)	37	12.018	13.933
Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general si care mai au in derulare contracte de leasing (ct.666*)	38		
Ajustări privind provizioanele (rd. 40 - 41)	39		
- Cheltuieli (ct.6812)	40		
- Venituri (ct.7812)	41		
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 17 la 20 - 21 +22 + 25 + 28 + 31 + 39)	42	4.924.178	8.124.821
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:			
- Profit (rd. 16 - 42)	43	153.644	331.945
- Pierdere (rd. 42 - 16)	44	0	0
12. Venituri din interese de participare (ct.7611+7612+7613)	45		
- din care , veniturile obținute de la entitățile afiliate	46		
13. Venituri din dobânzi (ct. 766*)	47	1.063	453
- din care , veniturile obținute de la entitățile afiliate	48		
14. Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)	49		
15. Alte venituri financiare (ct.762+764+765+767+768+7615)	50	15.342	26.119
- din care , venituri din alte imobilizări financiare (ct. 7615)	51		
VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 45+47+49+50)	52	16.405	26.572
16. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 54 - 55)	53		
- Cheltuieli (ct.686)	54		
- Venituri (ct.786)	55		
17. Cheltuieli privind dobânzile (ct.666*)	56	131.901	244.732
- din care , cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	57		
Alte cheltuieli financiare (ct.663+664+665+667+668)	58	31.867	91.128
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 53+56+58)	59	163.768	335.860
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):			
- Profit (rd. 52 - 59)	60	0	0
- Pierdere (rd. 59 - 52)	61	147.363	309.288

VENITURI TOTALE (rd. 16 + 52)	62	5.094.227	8.483.338
CHELTUIELI TOTALE (rd. 42 + 59)	63	5.087.946	8.460.681
18. PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):			
- Profit (rd. 62 - 63)	64	6.281	22.657
- Pierdere (rd. 63 - 62)	65	0	0
19. Impozitul pe profit (ct.691)	66	6.036	9.501
20. Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus (ct.698)	67		
21. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A PERIOADEI DE RAPORTARE:			
- Profit (rd. 64 - 65 - 66 - 67)	68	245	13.156
- Pierdere (rd. 65 + 66 + 67 - 64)	69	0	0

Suma de control F20 : 103784186 / 263407083

***)** Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

La rândul 23 - se cuprind și drepturile colaboratorilor, stabilite potrivit legislației muncii, care se preiau din rulajul debitor al contului 621 „Cheltuieli cu colaboratorii”, analitic „Colaboratori persoane fizice”.

La rândul 33 - în contul 6586 „Cheltuieli reprezentand transferuri si contributii datorate in baza unor acte normative speciale” se evidențiază cheltuielile reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale, altele decât cele prevăzute de Codul Fiscal.

ADMINISTRATOR,

Numele si prenumele

Logofatu Mihai Alexandru

Semnătura _____

INTOCMIT,

Numele si prenumele

Prosys Audit SRL

Calitatea

21--PERSOANE FIZICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Formular
VALIDAT

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

DATE INFORMATIVE

la data de 30.06.2017

Cod 30

- lei -

I. Date privind rezultatul inregistrat		Nr. rd.	Nr.unitati	Sume	
A	B	1	2		
Unitați care au inregistrat profit	01	1	13.156		
Unitați care au inregistrat pierdere	02				
Unitați care nu au inregistrat nici profit nici pierdere	03				
II Date privind platile restante		Nr. rd.	Total, din care:	Pentru activitatea curenta	Pentru activitatea de investitii
A	B	1=2+3	2	3	
Plati restante – total (rd.05 + 09 + 15 la 18)	04	453.507	453.507		
Furnizori restanți – total (rd. 06 la 08)	05	453.507	453.507		
- peste 30 de zile	06	335.631	335.631		
- peste 90 de zile	07	23.236	23.236		
- peste 1 an	08	94.640	94.640		
Obligatii restante fata de bugetul asigurarilor sociale – total (rd.10 la 14)	09				
- contributi pentru asigurari sociale de stat datorate de angajatori, salariatii si alte persoane asimilate	10				
- contributi pentru fondul asigurarilor sociale de sanatate	11				
- contribuția pentru pensia suplimentară	12				
- contributi pentru bugetul asigurarilor pentru somaj	13				
- alte datorii sociale	14				
Obligatii restante fata de bugetele fondurilor speciale si alte fonduri	15				
Obligatii restante fata de alti creditorii	16				
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetul de stat	17				
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetele locale	18				
III. Numar mediu de salariatii		Nr. rd.	30.06.2016		30.06.2017
A	B	1	2		
Numar mediu de salariatii	19	11	15		
Numarul efectiv de salariatii existenti la sfarsitul perioadei, respectiv la data de 30 iunie	20	12	14		
IV. Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare, subvenții încasate și creanțe restante			Nr. rd.	Sume (lei)	
A			B	1	
Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare pentru bunurile din domeniul public, primite în concesiune, din care:			21		
- redevențe pentru bunurile din domeniul public plătite la bugetul de stat			22		
Redevență minieră plătită la bugetul de stat			23		
Redevență petrolieră plătită la bugetul de stat			24		
Chirii plătite în cursul perioadei de raportare pentru terenuri 1)			25		
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente, din care:			26		

- impozitul datorat la bugetul de stat	27		
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	28		
- impozitul datorat la bugetul de stat	29		
Subvenții încasate în cursul perioadei de raportare, din care:	30		
- subvenții încasate în cursul perioadei de raportare aferente activelor	31		
- subvenții aferente veniturilor, din care:	32		
- subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă *)	33		
Creanțe restante , care nu au fost încasate la termenele prevăzute în contractele comerciale și/sau în actele normative în vigoare, din care:	34		
- creanțe restante de la entități din sectorul majoritar sau integral de stat	35		
- creanțe restante de la entități din sectorul privat	36		
V. Tichete de masa	Nr. rd.	Sume (lei)	
A	B	1	
Contravaloarea tichetelor de masa acordate salariaților	37		
VI. Cheltuieli efectuate pentru activitatea de cercetare - dezvoltare **)	Nr. rd.	30.06.2016	30.06.2017
A	B	1	2
Cheltuieli de cercetare - dezvoltare (38=39+42):	38	0	0
- după surse de finanțare (rd. 40+41)	39	0	0
- din fonduri publice	40		
- din fonduri private	41		
- după natura cheltuielilor (rd. 43+44)	42	0	0
- cheltuieli curente	43		
- cheltuieli de capital	44	0	0
VII. Cheltuieli de inovare ***)	Nr. rd.	30.06.2016	30.06.2017
A	B	1	2
Cheltuieli de inovare	45		
VIII. Alte informații	Nr. rd.	30.06.2016	30.06.2017
A	B	1	2
Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale (ct. 4094)	46		
Avansuri acordate pentru imobilizări corporale (ct. 4093)	47		
Imobilizări financiare, în sume brute (rd. 49+54)	48	90.902	272.293
Acțiuni deținute la entitățile afiliate, interese de participare, alte titluri imobilizate și obligațiuni, în sume brute (rd. 50 la 53)	49		
- acțiuni necotate emise de rezidenți	50		
- părți sociale emise de rezidenți	51		
- acțiuni și părți sociale emise de nerezidenți	52		
- obligațiuni emise de nerezidenți	53		
Creanțe imobilizate, în sume brute (rd. 55+56)	54	90.902	272.293
- creanțe imobilizate în lei și exprimate în lei, a caror decontare se face în funcție de cursul unei valute (din ct. 267)	55	90.902	272.293
- creanțe imobilizate în valută (din ct. 267)	56		

Creanțe comerciale, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 4091 + 4092 + 411 + 413 + 418), din care:	57	4.311.077	6.690.853
- creanțe comerciale în relația cu nerezidenții, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418)	58	673.585	915.089
Creanțe neîncasate la termenul stabilit (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413)	59	709.489	333.082
Creanțe în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 425 + 4282)	60		
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (din ct. 431 + 437 + 4382 + 441 + 4424 + 4428 + 444 + 445 + 446 + 447 + 4482), (rd.62 la 66)	61	34.208	17.497
- creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale (ct.431+437+4382)	62		6.687
- creanțe fiscale în legătură cu bugetul statului (ct.441 +4424+4428+444+446)	63	34.208	10.810
- subvenții de încasat(ct.445)	64		
- fonduri speciale - taxe și varsăminte asimilate (ct.447)	65		
- alte creanțe în legătură cu bugetul statului(ct.4482)	66		
Creanțele entității în relațiile cu entitățile afiliate(ct.451)	67		
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului neîncasate la termenul stabilit (din ct. 431 + din ct. 437 + din ct. 4382 + din ct. 441 + din ct. 4424 + din ct. 4428 + din ct. 444 + din ct. 445 + din ct. 446 + din ct. 447 + din ct. 4482)	68		
Alte creanțe (ct. 453 + 456 + 4582 + 461 + 4662 + 471 + 473), (rd.70 la 72)	69	161.683	646.967
- decontări privind interesele de participare ,decontări cu acționarii/ asociații privind capitalul ,decontări din operațiuni în participatie (ct.453+456+4582)	70		
- alte creanțe în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât creanțele în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului) (din ct. 461 + din ct. 471 + din ct.473+4662)	71	160.369	645.304
- sumele preluate din contul 542 'Avansuri de trezorerie' reprezentând avansurile de trezorerie, acordate potrivit legii și nedecontate până la data de 30 iunie (din ct. 461)	72	1.314	1.663
Dobânzi de încasat (ct. 5187) , din care:	73		
- de la nerezidenți	74		
Valoarea împrumuturilor acordate operatorilor economici ****)	75		
Investiții pe termen scurt, în sume brute (ct. 501 + 505 + 506 + 507 + din ct.508), (rd.77 la 80)	76		
- acțiuni necotate emise de rezidenți	77		
- părți sociale emise de rezidenți	78		
- acțiuni emise de nerezidenți	79		
- obligațiuni emise de nerezidenți	80		
Alte valori de încasat (ct. 5113 + 5114)	81		
Casa în lei și în valută (rd.83+84)	82	1.056	226
- în lei (ct. 5311)	83	1.056	226

- în valută (ct. 5314)	84		
Conturi curente la bănci în lei și în valută (rd.86+88)	85	1.578.850	2.484.130
- în lei (ct. 5121), din care:	86	1.063.935	839.396
- conturi curente în lei deschise la bănci nerezidente	87		
- în valută (ct. 5124), din care:	88	514.915	1.644.734
- conturi curente în valută deschise la bănci nerezidente	89		
Alte conturi curente la bănci și acreditive, (rd.91+92)	90		
- sume în curs de decontare, acreditive și alte valori de încasat, în lei (ct. 5112 + 5125 + 5411)	91		
- sume în curs de decontare și acreditive în valută (din ct. 5125 + 5414)	92		
Datorii (rd. 94+97+100+101+104+106+108+109+114 +115+118+124)	93	1.576.665	2.331.799
Credite bancare externe pe termen scurt (ct.5193+5194 +5195), (rd .95+96)	94		
- în lei	95		
- în valută	96		
Credite bancare externe pe termen lung (ct. 1623 + 1624 + 1625) (rd.98+99)	97		
- în lei	98		
- în valută	99		
Credite de la trezoreria statului si dobanzile aferente (ct. 1626 + din ct. 1682)	100		
Alte împrumuturi și dobânzile aferente (ct. 166 + 1685 + 1686 + 1687) (rd. 102+103)	101		
- în lei si exprimate in lei, a caror decontare se face in functie de cursul unei valute	102		
- în valută	103		
Alte împrumuturi și datorii asimilate (ct. 167), din care:	104		
- valoarea concesiunilor primite (din ct. 167)	105		
Datorii comerciale, avansuri primite de la clienți și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419), din care:	106	1.364.192	2.049.375
- datorii comerciale în relația cu nerezidenții, avansuri primite de la clienți nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419)	107	142.467	144.117
Datorii în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281)	108	46.246	47.655
Datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (ct. 431 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481) (rd.110 la 113)	109	39.812	142.237
- datorii in legatura cu bugetul asigurarilor sociale (ct.431+437+4381)	110	25.102	25.680
- datorii fiscale in legatura cu bugetul statului (ct.441+4423+4428+444+446)	111	14.710	116.557
- fonduri speciale - taxe si varsaminte asimilate (ct.447)	112		
- alte datorii in legatura cu bugetul statului (ct.4481)	113		
Datoriile entitatii in relatiile cu entitatile afiliate (ct.451)	114		
Sume datorate actionarilor / asociatilor (ct.455), din care:	115	84.728	83.719

- sume datorate actionarilor / asociatilor PF	116	84.728	83.719
- sume datorate actionarilor / asociatilor PJ	117		
Alte datorii (ct. 269 + 453 + 456 + 457 + 4581 + 4661 + 462 + 472 + 473 + 478 + 509) (rd.119 la 123)	118	41.687	8.813
-decontari privind interesele de participare , decontari cu actionarii /asociatii privind capitalul, decontari din operatii in participatie (ct.453+456+457+4581)	119	34.804	
-alte datorii in legatura cu persoanele fizice si persoanele juridice, altele decat datoriile in legatura cu institutiile publice (institutiile statului) 2) (din ct.462+4661+din ct.472+din ct.473)	120	6.883	8.813
- subventii nereluate la venituri (din ct. 472)	121		
- varsaminte de efectuat pentru imobilizari financiare si investitii pe termen scurt (ct.269+509)	122		
- venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478)	123		
Dobânzi de plătit (ct. 5186)	124		
Valoarea împrumuturilor primite de la operatorii economici ****)	125		
Capital subscris vărsat (ct. 1012), din care:	126	1.351.315	2.902.825
- acțiuni cotate 3)	127	1.351.315	2.902.825
- acțiuni necotate 4)	128		
- părți sociale	129		
- capital subscris vărsat de nerezidenti (din ct. 1012)	130		
Brevete si licente (din ct.205)	131		
IX. Informatii privind cheltuielile cu colaboratorii	Nr. rd.	30.06.2016	30.06.2017
A	B	1	2
Cheltuieli cu colaboratorii (ct. 621)	132	5.432	24.860
X. Informații privind bunurile din domeniul public al statului	Nr. rd.	30.06.2016	30.06.2017
A	B	1	2
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în administrare	133		
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în concesiune	134		
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului închiriate	135		
XI. Informații privind bunurile din proprietatea privată a statului supuse inventarierii cf. OMFP nr. 668/2014	Nr. rd.	30.06.2016	30.06.2017
A	B	1	2
Valoarea contabilă netă a bunurilor 5)	136		

XII. Capital social vărsat	Nr. rd.	30.06.2016		30.06.2017	
		Suma (lei)	% 6)	Suma (lei)	% 6)
A	B	Col.1	Col.2	Col.3	Col.4
Capital social vărsat (ct. 1012) 6), (rd. 138 +141+145 la 148)	137		X		X
- deținut de instituții publice, (rd. 139+140)	138				
- deținut de instituții publice de subordonare centrală	139				
- deținut de instituții publice de subordonare locală	140				
- deținut de societățile cu capital de stat, din care:	141				
- cu capital integral de stat	142				
- cu capital majoritar de stat	143				
- cu capital minoritar de stat	144				
- deținut de regii autonome	145				
- deținut de societăți cu capital privat	146				
- deținut de persoane fizice	147				
- deținut de alte entități	148				
XIII. Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice *****)			Nr. rd.	Sume (lei)	
A			B	30.06.2016	30.06.2017
Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la valoarea nominală), din care:			149		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate			150		
Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la cost de achiziție), din care:			151		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate			152		
XIV. Venituri obținute din activități agricole *****)			Nr. rd.	Sume (lei)	
A			B	30.06.2016	30.06.2017
Venituri obținute din activități agricole			153		

ADMINISTRATOR,**INTOCMIT,**

Numele si prenumele

Logofatu Mihai Alexandru

Numele si prenumele

Prosys Audit SRL

Semnatura _____

Calitatea

21--PERSOANE FIZICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnatura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

**Formular
VALIDAT**

*) Subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă (transferuri de la bugetul statului către angajator) - reprezintă sumele acordate angajatorilor pentru plata absolvenților instituțiilor de învățământ, stimularea șomerilor care se încadrează în muncă înainte de expirarea perioadei de șomaj, stimularea angajatorilor care încadrează în munca pe perioada nedeterminată șomeri în vârstă de peste 45 de ani, șomeri întreținători unici de familie sau șomeri care în termen de 3 ani de la data angajării îndeplinesc condițiile pentru a solicita pensia anticipată parțială sau de acordare a pensiei pentru limita de vârstă, ori pentru alte situații prevăzute prin legislația în vigoare privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă.

**) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, respectiv cercetarea fundamentală, cercetarea aplicativă, dezvoltarea tehnologică și inovarea, stabilite potrivit prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 57/2002 privind cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 324/2003, cu modificările și completările ulterioare. Cheltuielile se vor completa conform Regulamentului de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 299/27.10.2012.

***) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de inovare conform Regulamentului de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 299/27.10.2012.

****) În categoria operatorilor economici nu se cuprind entitățile reglementate și supravegheate de Banca Națională a României, respectiv Autoritatea de Supraveghere Financiară, societățile reclasificate în sectorul administrației publice și instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației.

*****) Pentru creanțele preluate prin cesionare de la persoane juridice se vor completa atât valoarea nominală a acestora, cât și costul lor de achiziție.

Pentru statutul de 'persoane juridice afiliate' se vor avea în vedere prevederile art. 7 pct. 26 lit. c) și d) din Legea nr.227/2015 privind Codul Fiscal, cu modificările și completările ulterioare.

*****) Conform art. 11 din Regulamentul Delegat (UE) nr. 639/2014 al Comisiei din 11 martie 2014 de completare a Regulamentului (UE) nr. 1307/2013 al Parlamentului European și al Consiliului de stabilire a unor norme privind plățile directe acordate fermierilor prin scheme de sprijin în cadrul politicii agricole comune și de modificare a anexei X la regulamentul menționat, '(1) ... veniturile obținute din activitățile agricole sunt veniturile care au fost obținute de un fermier din activitatea sa agricolă în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (c) din regulamentul menționat (R (UE) 1307/2013), în cadrul exploatației sale, inclusiv sprijinul din partea Uniunii din Fondul european de garantare agricolă (FEGA) și din Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală (FEADR), precum și orice ajutor național acordat pentru activități agricole, cu excepția plăților directe naționale complementare în temeiul articolelor 18 și 19 din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Veniturile obținute din prelucrarea produselor agricole în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013 ale exploatației sunt considerate venituri din activități agricole cu condiția ca produsele prelucrate să rămână proprietatea fermierului și ca o astfel de prelucrare să aibă ca rezultat un alt produs agricol în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Orice alte venituri sunt considerate venituri din activități neagricole.

(2) În sensul alineatului (1), 'venituri' înseamnă veniturile brute, înaintea deducerii costurilor și impozitelor aferente. ...'.

1) Se vor include chiriile plătite pentru terenuri ocupate (culturi agricole, pășuni, fânețe etc.) și aferente spațiilor comerciale (terase etc.) aparținând proprietarilor privați sau unor unități ale administrației publice, inclusiv chiriile pentru folosirea luciului de apă în scop recreativ sau în alte scopuri (pescuit etc).

2) În categoria 'Alte datorii în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât datoriile în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului)' nu se vor înscrie subvențiile aferente veniturilor existente în soldul contului 472.

3) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care sunt negociabile și tranzacționate, potrivit legii.

4) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care nu sunt tranzacționate.

5) Se va completa de către operatorii economici cărora le sunt incidente prevederile Ordinului ministrului finanțelor publice și al ministrului delegat pentru buget nr. 668/2014 pentru aprobarea Precizărilor privind întocmirea și actualizarea inventarului centralizat al bunurilor imobile proprietate privată a statului și a drepturilor reale supuse inventarierii, cu modificările și completările ulterioare.

6) La secțiunea 'XII Capital social vărsat', la rd. 138-148, în col. 2 și col. 4 entitățile vor înscrie procentul corespunzător capitalului social deținut în totalul capitalului social vărsat, înscris la rd. 137.

Solduri / Rulaje de preluat din balanta contabila in formularele F10 si F20 col.2 (an curent)

Atentie ! Selectati mai întâi tipul entității (mari si mijlocii/ mici/ micro) !

Conturi entitati mari, mijlocii si
mici

1011 SC(+)F10S.R31

OK

?

Preluare F10, F20 col.2

Sterge date incarcate

1		(ultimul rand sau nr.cr. rand necompletat)	
Nr.cr.	Cont	Suma	
1			

-

+

Salt

7.4. Situația fluxurilor de trezorerie

	- lei -
Denumire indicator	Valoare
1. + Profit sau pierdere	13.156
2. + Amortizari și provizioane	40.991
3. – Variația stocurilor (-/+)	+ 492.961
4. – Variația creanțelor (-/+)	- 504.212
5. + Variația datoriilor comerciale (-/+)	+ 81.866
6. + Variația altor datorii (-/+)	- 473.773
7. += Flux de numerar din activitatea de exploatare (A)	- 326.509
8. – Investiții efectuate – total, din care:	-
9. += Flux de numerar din activitatea de investiții (B)	-
10. + Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=)-total, din care	
11. + Credite pe termen scurt (sub un an)	- 327.367
12. + Credite pe termen mediu și lung	- 63.491
13. += Flux de numerar din activitatea financiară (C)	- 390.858
14. – Variația altor elemente de activ (-/+)	- 65.816
15. + Variația altor elemente de pasiv (-/+)	+ 780.915
16. += Flux de numerar din alte activități (D)	+ 846.731
17. + Disponibilități bănești la începutul perioadei	2.354.993
18. += Flux de numerar net (A+B+C+D)	+ 129.364
19. + Disponibilități bănești la sfârșitul perioadei	2.484.357

7.5 Raportul auditorului financiar

Nu este cazul. Rezultatele financiare semestriale nu sunt auditate.

7.5. Hotărarea AGA de modificare a Actului Constitutiv

Hotărârea nr. 4 / 26 Aprilie 2017

a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor BITTNET SYSTEMS S.A.

Sediul social: Bucuresti, Str. Șoimuș nr. 23, Bl. 2, Sc. B, Ap. 24, 040704 - Sector 4,
Registrul Comerțului: J40/3752/22.02.2007, Cod Unic de Înregistrare: RO21181848

Astăzi, 26 aprilie 2017, ora 12:00 (ora României), acționarii BITTNET SYSTEMS S.A. ("Societatea") s-au întâlnit în Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor ("AGEA") a Societății, la prima convocare, la București, Bd. Iuliu Maniu nr. 7, et. 1, 061072 - sector 6, ședința AGEA fiind deschisă de către Președintele de ședință, Dl. Mihai-Alexandru-Constantin Logofatu, în calitate de administrator unic al Societății.

Având în vedere Convocatorul pentru AGEA publicat pe website-ul Societății (<http://www.bittnetsystems.ro/investors/>) în data de 24 martie 2017, în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 985 din data de 24 martie 2017 și în ziarul Bursa din 24 martie 2017;

În urma dezbaterilor, acționarii Societății au adoptat următoarea hotărâre:

Aprobarea autorizării administratorului ca, pentru perioada cuprinsă între data publicării hotărârii AGEA în Monitorul Oficial al României Partea a IV-a și data de 31.12.2018, să decida majorarea capitalului social subscris, prin una sau mai multe emisiuni de acțiuni, până la o valoare nominală de 725.706 lei (capital autorizat), cu aplicarea corespunzătoare a prevederilor art. 12.6 și art. 18.1 lit. j) din actul constitutiv și ale legii societăților comerciale. Totodată, exclusiv în vederea majorării capitalului social în condițiile anterior menționate, se acordă administratorului, pentru fiecare dintre majorările de capital realizate până la nivelul capitalului autorizat, competența de a decide restrângerea sau ridicarea dreptului de preferință al acționarilor existenți la data respectivei majorări a capitalului social.

Corespunzător se modifică art. 9.19 din Actul constitutiv astfel:

"Administratorul este autorizat ca pentru perioada cuprinsă între data înregistrării prezentului act constitutiv actualizat la Registrul Comerțului și data de 31.12.2018, să decida majorarea capitalului social subscris, prin una sau mai multe emisiuni de acțiuni până la o valoare care să nu depășească jumătate din capitalul social subscris, existent în momentul autorizării. La data prezentului act constitutiv valoarea capitalului social autorizat este de 725.706 lei. Exclusiv în vederea majorării capitalului social în condițiile anterior menționate, se acordă administratorului, pentru fiecare dintre majorările de capital realizate până la nivelul capitalului autorizat, competența de a decide restrângerea sau ridicarea dreptului de preferință al acționarilor existenți la data respectivei majorări a capitalului social."

Aprobarea datei de înregistrare (definită ca fiind data care servește la identificarea acționarilor asupra cărora se răsfrânge hotărârea): 22.05.2017 și data ex-date: 19.05.2017

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu 12.165.878 voturi reprezentând **83,8210%** din totalul voturilor deținute de acționarii prezenți sau reprezentați.

Voturile au fost înregistrate după cum urmează: - 12.165.878 voturi „pentru”, - 0 voturi „împotriva”, - 1.128.248 voturi „abținere”.

Redactată și semnată în numele acționarilor de către administratorul Societății, dl. Mihai-Alexandru-Constantin LOGOFĂTU.




Hotărârea nr. 10 / 26 Aprilie 2017

a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor BITTNET SYSTEMS S.A.

**Sediul social: Bucuresti, Str. Șoimuș nr. 23, Bl. 2, Sc. B, Ap. 24, 040704 - Sector 4,
Registrul Comerțului: J40/3752/22.02.2007, Cod Unic de Înregistrare: RO21181848**

Astăzi, 26 aprilie 2017, ora 12:00 (ora României), acționarii BITTNET SYSTEMS S.A. ("Societatea") s-au întâlnit în Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor ("AGEA") a Societății, la prima convocare, la București, Bd. Iuliu Maniu nr. 7, et. 1, 061072 - sector 6, ședința AGEA fiind deschisă de către Președintele de ședință, Dl. Mihai-Alexandru-Constantin Logofatu, în calitate de administrator unic al Societății.

Având în vedere Convocatorul pentru AGEA publicat pe website-ul Societății (<http://www.bittnetsystems.ro/investors/>) în data de 24 martie 2017, în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 985 din data de 24 martie 2017 și în ziarul Bursa din 24 martie 2017;

În urma dezbaterilor, acționarii Societății au adoptat următoarea hotărâre:

Imputernicirea, cu posibilitate de substituire, a administratorului Societății, dl. Mihai-Alexandru-Constantin LOGOFATU, pentru a semna hotărârile acționarilor, precum și forma modificată și actualizată a Actului Constitutiv și orice alte documente în legătură cu acestea și pentru a îndeplini toate procedurile și formalitățile prevăzute de lege în scopul implementării hotărârilor acționarilor, inclusiv formalitățile de publicare și înregistrare a acestora la Registrul Comerțului sau la orice altă instituție publică.

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu 13.294.126 voturi reprezentând 91.5944% din totalul voturilor deținute de acționarii prezenți sau reprezentați, în conformitate cu prevederile art. 14.3 din Actul Constitutiv.

Voturile au fost înregistrate după cum urmează: - 13.294.126 voturi „pentru”, - 0 voturi „împotriva”, - 0 voturi „abținere”.

Redactată și semnată în numele acționarilor de către administratorul Societății, dl. Mihai-Alexandru-Constantin LOGOFĂTU.